



ECONOMÍA
PARA NO
ECONOMISTAS

ECONOMÍA PARA NO ECONOMISTAS

Fernando Antonio Noriega Ureña



México, 2006

Primera edición, octubre de 2006

ISBN: 970-95171-0-4

© 2006 Fernando Antonio Noriega Ureña
Laurel No. 21 Fracc. Los Laureles
Tequisquiapan, Qro.
México
noriega@correo.azc.uam.mx

Queda prohibida la reproducción parcial o total, directa o indirecta del contenido de esta obra sin autorización escrita de los editores en los términos de la Ley Federal del Derecho de Autor y en su caso, de los tratados internacionales aplicables.

Impreso en México
Printed in Mexico

*A Fernando Javier
y Tamara*

Contenido

CAPÍTULO 1: Introducción	9
CAPÍTULO 2: Globalización y convergencia	19
CAPÍTULO 3: Producción, distribución e intercambio: La esencia de los fenómenos económicos. Primera parte	35
CAPÍTULO 4: Producción, distribución e intercambio: La esencia de los fenómenos económicos. Segunda parte	47
CAPÍTULO 5: Salarios y empleo	59
CAPÍTULO 6: Desempleo, pobreza, emigración y violencia	75
CAPÍTULO 7: Tipo de cambio	91
CAPÍTULO 8: Tecnología y competitividad	105
CAPÍTULO 9: Dinero, inflación y política monetaria	123
CAPÍTULO 10: Interés, demanda efectiva y crecimiento	139
CAPÍTULO 11: De la deuda externa a la integración	155
Epílogo y agradecimiento	179
Referencias bibliográficas	183

CAPÍTULO 1

INTRODUCCIÓN

En una ciudad latinoamericana, Simón Hidalgo, hombre de alrededor de cuarenta años, concluye en la puerta de su casa otra jornada de frustrados intentos de conseguir un empleo. Su esposa lo apoya con trabajos ocasionales que apenas les permiten salir al paso de los gastos que ellos y sus dos hijos devengan diariamente en alimentación, transporte y vivienda; la salud, el vestido y el calzado ni siquiera entran en sus consideraciones de presupuesto. Se trata de un día más de intentos fallidos por parte de Simón, tras ocho meses de búsqueda infructuosa. Como hoy, al término de cada jornada se pregunta por qué tuvo que haberle tocado a él sufrir esta amarga experiencia; quiere saber quién es el responsable de su desgracia o qué es lo que hizo mal para tener que sufrirla. Se pregunta una y otra vez si los dos años de formación técnica que cursó tras el bachillerato no son ya suficientes para lograr un puesto de trabajo, o si su situación laboral es independiente de su nivel de preparación. No deja de pensar también en su edad e incluso en su apariencia o sus creencias como las posibles causas de su prolongado desempleo.

A tres mil kilómetros del lugar, en otra ciudad de la región, Miguel Bolívar, ingeniero mecánico de cincuenta y cinco años de edad, hasta hace poco empresario prominente

te en el sector metal-mecánico de su país, acaba de cerrar otra pequeña sucursal de su ya mermado negocio. Esta vez ha despedido a catorce trabajadores cuyas indemnizaciones implicaron el remate de la maquinaria, equipo e instalaciones de la sucursal que acaba de finiquitar. Ante la cada vez más reducida demanda de sus productos y en medio de un futuro poco claro para las ventas, trata de explicarse las causas de su creciente descapitalización y las posibilidades de contenerla e incluso revertirla. Él, al igual que Simón, se pregunta en qué falló. Sin claridad en sus respuestas, busca elementos que le indiquen qué hacer con sus disminuidos recursos de manera que su patrimonio no se pierda por completo. Sin saber con exactitud cuál ha sido su responsabilidad en la descapitalización de su empresa, analiza los diagnósticos que su gremio organizado hace del acontecer económico; escucha también las explicaciones del gobierno, pero sus propias conclusiones no sólo no coinciden con los discursos gremiales ni gubernamentales, sino que se oponen a ellos, aunque el propio Miguel no logra sustentarmas plenamente con su sentido común.

Al mismo tiempo, en el extremo norte de América Latina se acaba de anunciar que las remesas de los trabajadores emigrados a Estados Unidos, generalmente de manera ilegal, han superado en aproximadamente treinta por ciento el total de la inversión extranjera directa que atrajo la economía durante el último año. Pese a que la emigración es el resultado más vergonzoso del fracaso de las políticas de gobierno para emplear en ocupaciones bien remuneradas a todos los trabajadores nacionales, el discurso oficial promete apoyar la legalización de sus emigrados, de manera que el flujo de divisas que éstos realizan a su país no se reduzca ni paralice. Las familias de los muertos

en el intento de cruzar la frontera se preguntan a su vez quién es el responsable de su suerte. No saben qué hacer para que el futuro de los más jóvenes no sea el mismo que el de sus difuntos. Mientras tanto el gobierno plantea que los que emigran se van fundamentalmente por razones culturales, no porque su país no les ofrezca oportunidades de progreso ni de trabajo bien remunerado.

Sin embargo, no todas las experiencias parecen ser negativas en la región. En medio de un enorme tendido de puestos y comerciantes improvisados, inundado de productos de origen asiático, sobrevive un mercado de artesanías propio de una atractiva playa caribeña. En él, los recién llegados turistas, atraídos por interesantes paquetes “todo incluido”, hacen realidad sus sueños de verano eterno, y una vez más la exitosa tendencia a crecer de las actividades inherentes al turismo —la industria sin chimeneas— parece haber justificado una parte importante de la apertura comercial y la liberalización interna impulsada por los gobiernos de la región durante los últimos veinticinco años. El malecón del lugar ofrece a los turistas prácticamente todas las marcas y estilos de comida rápida que hallarían en sus lugares de origen. Más hacia el centro del lugar, cerca del casco viejo, tanto las tiendas de auto-servicio como las sucursales bancarias exhiben nombres, servicios y formas de organización que muestran tácitamente que los inversionistas del primer mundo han arribado, y que cierta forma de progreso en el comercio y los servicios se ha hecho presente en el territorio. Se trata de negocios cuya prosperidad se refleja en la velocidad a la que se multiplican.

En las principales capitales de la región, las instituciones bursátiles han florecido en medio de sistemas de banca

comercial e intermediación financiera cuya identidad con firmas renombradas en el resto del mundo no sólo es evidente, sino que indica que han traído consigo cantidades importantes de inversión extranjera directa. Pese a ello, los discursos oficiales insisten día y noche en que hay reformas estructurales —la energética, la fiscal y la laboral, entre otras— sin las cuales la inversión extranjera, que consideran indispensable para crecer y generar más fuentes de empleo, no llegará en las cantidades necesarias para tal efecto. Plantean que de esas reformas depende algo que ellos llaman “modernización” de la economía, y que dicen es el único camino para incrementar los niveles de empleo y bienestar.

Al caer la tarde, en las goteras de cualquiera de esos lugares yacen los marginados, los pobres, los desplazados, los discriminados; aquellos a los que se les han cerrado todas las puertas, a punto de enfrentar otra noche de espera para reponerse de la amargura de un día más de desesperanza. Las calles mal hechas, los barriales, las marañas de cables colgando de postes cansados y las paredes pintadas de promesas de cuanto político quiere hacerse notar, definen el paisaje urbano de esos lugares. Ahí están los que parecen ser útiles para reivindicar el espíritu social de los planes de gobierno. Pocos de ellos entienden la relación que existe entre los crecientes cinturones de miseria, la política económica ejercida por el gobierno y la globalización; o el vínculo entre el objetivo de déficit cero en las finanzas públicas y la inflación cero. Sin embargo, los diagnósticos oficiales insisten cada vez más en que gracias a la apertura creciente de la economía local hacia el resto del mundo, la pobreza ha crecido poco y los pobres ya no son tan pobres. Lo cierto es que según las cifras de los propios gobiernos, en América

Latina la pobreza cubre con su manto a alrededor de dos tercios de su población.

Los atardeceres en los campos, en las serranías, en los bosques y selvas, en las playas, montañas y valles de América Latina, donde millones de familias viven de la agricultura, silvicultura, caza, pesca y artesanía, son también desesperanzadores. Aunque todos trabajen arduamente en lo suyo, los precios del maíz, frijol, papa, frutas y legumbres lo mismo que de las artesanías, siempre crecen menos que los precios de la canasta básica. Así, los niveles de consumo de las familias rurales van siempre en detrimento, y los gobiernos dicen atender eficazmente el problema con programas de asistencia social. Al igual que los salarios mínimos, los precios del campo condenan a la miseria a generación tras generación de campesinos. Los gobiernos se empeñan en atender la pobreza rural con lo que hoy se conoce como programas de política social, y aunque la tecnología hace posible que en muchos casos la internet llegue a esos lugares mucho antes que los médicos, las escuelas y los profesores, lo actualizado de la información global no ha logrado que el empobrecimiento por lo menos disminuya.

El desempleo, la informalidad, la desigualdad económica y social, el rezago tecnológico, el endeudamiento creciente y el estancamiento están presentes en los bordes de las ciudades, en los campos, en las selvas y en las playas, como un vergonzoso, lacerante e inevitable signo de identidad de la región. Todos ellos son fenómenos ante los cuales la teoría económica convencional ha fracasado, pero que hoy tienen explicaciones coherentes en el marco de la teoría de la inexistencia del mercado de trabajo (TIMT), enfoque en el que se fundamenta el análisis de las páginas

siguientes.¹ Gracias a ella sabemos que se trata de problemas que podrían solucionarse por medio de una política económica correctamente orientada. Si hoy en día no se resuelven, en unos casos es a causa de la ignorancia, y en otros —en la mayor parte de ellos— porque el peso de los intereses impide que las alternativas de política económica cambien el rumbo de las instituciones hacia horizontes verdaderamente promisorios para las mayorías; es decir, para aquellos que son el núcleo del discurso democrático.

¿Cómo explicar este imbricado conjunto de hechos, todos ellos parte de una misma realidad? ¿Cómo identificar las causas y a los responsables de cada suceso, de manera que las posibilidades de resolver los problemas de desempleo, quiebra de empresas, desigualdad de oportunidades y asimetrías en la distribución del ingreso se hagan realidad en la política económica?

El camino inevitable se halla en los diagnósticos y en los conceptos utilizados en ellos; en la forma en que las ideas se articulan para explicar cada suceso; es decir, en la teoría. La teoría económica es el insumo básico de todas las explicaciones; sin ella o fuera de sus dominios cualquier respuesta se convierte en mera especulación. De hecho, las instituciones responsables de la política económica en cada país, que son fundamentalmente las secretarías o ministerios de finanzas, hacienda o economía, del trabajo o asuntos laborales, así como los bancos centrales, y de manera secundaria las instituciones orientadas a la política social, se conducen

¹ La teoría convencional es conocida como teoría neoclásica (TN), y tiene sus expresiones más recientes en la nueva economía clásica (NEC) y en la nueva economía keynesiana (NEK). Para conocer con precisión los fundamentos axiomáticos de la TN y de la TIMT, véase Noriega (2001), capítulos 2 y 3. Para las especificidades de la NEC y la NEK, se recomienda revisar Argandoña, Gámez y Mochón (1997), tomo II, capítulos 2 a 6.

a partir de una base teórica que orienta sus decisiones y les permite justificarse ante los electores y ante la comunidad internacional de países e instituciones. La importancia de la base teórica con la que los gobiernos explican los problemas que atienden es tal, que si coincide con los conceptos y teoría de las instituciones internacionales tales como el Banco Mundial (BM), el Fondo Monetario Internacional (FMI) o la Organización Mundial de Comercio (OMC), entonces resulta en acuerdos mutuos en los que las diferencias son generalmente menores. Esto significa que si las causas con las que los líderes nacionales explican los grandes y más graves problemas del país son las mismas que identifican el Banco Mundial, el FMI, la OMC y demás instituciones fundamentales en el sistema financiero y comercial del mundo, entonces las políticas fiscal y monetaria vigentes en la economía nacional —que son el medio o mecanismo orientado a resolver esos problemas— recibirán el aval y apoyo internacional. En contraste, si el diagnóstico que resulta de las autoridades fiscales y monetarias de un país no corresponde a las bases teóricas de las instituciones internacionales, su política económica no es avalada por ellas ni recibe su apoyo; por el contrario, se convierte en objetivo de críticas y descrédito, y puede ser presa fácil de la inestabilidad.

La teoría económica provee las explicaciones fundamentales que se requieren para elaborar los diagnósticos inherentes a problemas tales como el desempleo, la deuda externa, el estancamiento, la inflación, la inequidad en la distribución del ingreso y el rezago tecnológico, entre otros. De esos diagnósticos resultan las prescripciones de política económica, cuyo papel es resolver dichos problemas.

La política económica está conformada por el conjunto de objetivos, criterios, medidas y estrategias que las institu-

ciones fiscales y monetarias proponen y ejecutan para resolver los problemas económicos fundamentales y asegurar el progreso material de la sociedad. Este último —el progreso material— es la manifestación inmediata de un proceso de largo plazo al que se lo define como desarrollo económico. Así, el progreso sostenido de la sociedad en términos de bienestar, tecnología y fortaleza institucional durante plazos prolongados, es la expresión final del desarrollo económico.

El objetivo fundamental de la economía como práctica institucional (es decir, de la política económica), es lograr que el bienestar material de una sociedad —de todos y cada uno de sus miembros— aumente día tras día. El progreso tecnológico sirve para que los avances en el bienestar sean duraderos; es decir, para que del progreso de un día a otro se trascienda al de años o incluso décadas sucesivas. Su principal contribución consiste en el abatimiento de los costos de producción, y por esa vía, en la expansión de las capacidades sociales para producir más con lo mismo o lo mismo con menos. Finalmente, la fortaleza institucional se refiere a la consolidación de las bases normativas y procedimientos que aseguran que los progresos en el bienestar y la tecnología se repitan de manera continua y estable, concretando así el desarrollo como un proceso virtuoso acumulativo y duradero.

Lo anterior significa que existe una pauta básica para juzgar la política económica: Si el bienestar en una sociedad no se incrementa o lo hace sólo de manera ocasional y discontinua, y los llamados al sacrificio en las aspiraciones sociales por parte de las autoridades fiscales y monetarias se hacen parte frecuente del discurso institucional, quiere decir que la política económica está fracasando, que el

modelo de desarrollo es socialmente costoso e ineficiente, y que la probidad de las autoridades de gobierno para definir los fundamentos de un modelo y ponerlo en marcha es muy dudosa. En contraste, si el progreso material es sostenido y estable, quiere decir que la política económica es la correcta, pues está cumpliendo con su objetivo supremo.

En los capítulos siguientes se expondrán, en primer lugar, las bases teóricas del modelo de desarrollo vigente en la mayor parte del mundo desde hace dos décadas: el modelo de prosecución del libre mercado, como si fuera el que ofrece el mejor estado posible para las sociedades del planeta y cumple su oferta. En segundo lugar, se exhibirán los fundamentos de un modelo socialmente superior e institucionalmente viable, del que se desprende la crítica al primero así como la política económica alternativa para concretar el desarrollo económico. Se trata de un modelo que se ha desarrollado sobre bases científicas y que ahora se expone de manera rápida y sencilla para hacerlo de conocimiento de un público más amplio que únicamente el especializado. De esta manera será posible que no sólo los Bolívar y los Hidalgo, sino los González, los López y los Hernández; los Quispe, Ticona, Martínez y Pérez; los Buendía, Morales, Sánchez, Peláez y gente de cualesquiera otros apellidos propios de los pueblos de América Latina, se informe de la manera en que la explicación de los fenómenos económicos fundamentales puede ayudarnos a elegir; es decir, a tomar decisiones cotidianas lo mismo que a juzgar alternativas electorales para escoger la mejor.

Toda la exposición se fincará en las posibilidades que ofrece la riqueza del lenguaje cotidiano. Se dejarán de lado los tecnicismos así como las expresiones y demostraciones formales, aunque se tratará de mantener el rigor lógico

necesario para sustentar cada afirmación y su articulación con el conjunto conceptual. Aun así, los interesados en profundizar en alguno de los aspectos tratados en este libro, hallarán en las notas al pie, tanto como en la bibliografía, las referencias suficientes para hacerlo.

CAPÍTULO 2

GLOBALIZACIÓN Y CONVERGENCIA

Para explicar la situación económica de cada hogar, empresa, trabajador, ama de casa, inversionista o estudiante, es necesaria una visión general de las condiciones que hoy imperan en el mundo.

Desde hace poco más de veinte años, todas las economías del mundo se hallan influidas por un proceso que hoy se conoce como “globalización”. Pese a que el concepto ha adquirido niveles de enorme complejidad en los diferentes campos del conocimiento humano, para nuestros efectos analíticos se define con relativa sencillez: Globalización es un proceso impulsado por los países desarrollados, que consiste en la prosecución del libre movimiento de mercancías y recursos financieros entre todos los países del planeta, y no en el libre tránsito de personas. Es decir que consiste en la liberalización comercial y financiera pero no en la liberalización laboral.¹

Dicho proceso trata de lograr que ningún país conserve barreras arancelarias al comercio de mercancías ni impedimentos al libre flujo de capitales. Se supone que en

¹ La discusión conceptual sobre este tema ha alcanzado enorme profundidad. Una referencia suficiente para el efecto se halla en Pérez (2002), Introducción y capítulo 1.

la medida en que todo producto generado internamente por cualquier economía se pueda exportar si los mercados internacionales lo demandan, y que cualquier producto extranjero se pueda importar si el mercado interno lo requiere y puede financiarlo, se habrá alcanzado el objetivo de la liberalización comercial. De manera análoga, se supone también que en cuanto se hayan eliminado todas las barreras impositivas y legales al libre movimiento de recursos financieros —también entendido como libre movilidad de capitales— de forma que tanto los recursos ahorrados por nacionales en el país así como aquellos ahorrados por extranjeros fuera de las fronteras locales, puedan desplazarse de un país a otro convirtiéndose a la divisa² que se desee sin que nada interfiera para ello, se habrá logrado la liberalización financiera. Así entonces la liberalización comercial sumada a la financiera en todos los países del planeta habrá hecho realidad la globalización. El proceso está en marcha, y los argumentos institucionales que fomentan esa tendencia se encuentran presentes en los modelos de desarrollo —y por tanto en la política económica— de todos los países afines al objetivo de globalizar el mundo.

Pese a que hubo condiciones específicas cuya confluencia precipitó este fenómeno,³ la globalización se planteó como un objetivo deseable y realizable en 1982 a través del Consenso de Washington. En él los países signatarios mani-

² Moneda extranjera.

³ En primer lugar, el desarrollo de la cibernética y la computación había hecho posible desde fines de los años 70 y principios de los ochenta la drástica disminución de los costos de la información y la comunicación; en segundo, la caída del muro de Berlín y el fracaso del socialismo real; y en tercero, la bursatilización del sistema financiero internacional, sentaron las bases para poner en marcha la globalización.

festaban su adhesión al planteamiento básico de la liberalización como la vía más corta y eficaz al desarrollo económico. Lo señalado en ese discurso político no guarda ninguna distancia significativa respecto a los postulados de la teoría económica tradicional (formalmente conocida como teoría neoclásica),⁴ que fundamenta dicho planteamiento y prácticamente todo modelo de desarrollo que propone como objetivo central al libre mercado.

Hasta antes de aquel trascendental acuerdo, el sistema financiero internacional revelaba un rostro muy diferente al actual. El Banco Mundial (BM) y el Fondo Monetario Internacional (FMI), instituciones ambas creadas en 1944 a través de un tratado internacional conocido como el tratado de Bretton Woods, tenían bajo su dominio la orientación —y en muchos casos la regulación— del sistema internacional de pagos. Ese sistema se compone de todas las corrientes o flujos financieros internacionales; es decir, de los ingresos y gastos de divisas que vinculan a todas las economías del mundo entre sí, resultado de las compras y

⁴ Esta teoría trata de explicar el funcionamiento de una economía de mercado a partir de las decisiones de compra y venta que toman los individuos y las empresas, en ejercicio de su libre capacidad de elección. Parte del principio de que dichas decisiones son resultado de elecciones racionales; es decir, de la búsqueda del máximo de lo que cada individuo quiere, hasta donde puede alcanzarlo sin entrar en conflicto con los demás individuos ni con las instituciones vigentes. Al ser ésa la naturaleza de las decisiones, su resultado, cuando se realiza, se considera el mejor para cada individuo. Por tanto, si nada impide que todos y cada uno de los individuos y las empresas procedan de esa manera, el resultado que se alcanzará para el conjunto será necesariamente el mejor posible. Así, el origen de las fuerzas del mercado: oferta y demanda —compras y ventas— emana de la conducta racional de los seres humanos, tanto en su calidad de consumidores como de productores.

Por lo dicho antes, se infiere que si alguna institución o persona interfiere el libre juego de las decisiones de compra y venta de los individuos y empresas en la economía, perjudica la posibilidad de que se alcancen los mejores resultados posibles para todos y cada uno. Por tanto, el libre proceder de cada individuo, base del libre mercado, se postula como el estado deseable para cualquier economía.

ventas de mercancías y servicios entre países, así como de los créditos otorgados y recibidos entre ellos.

El papel del Banco Mundial era relativamente preciso: lograr que los fondos prestables⁵ de las economías desarrolladas financiaran proyectos de desarrollo en los países subdesarrollados, con el aval del propio Banco. En pocas palabras, esto implicaba que las economías subdesarrolladas propusieran al BM proyectos emanados de sus planes nacionales de desarrollo, para ser financiados con fondos provenientes de las economías desarrolladas. El Banco Mundial evaluaba dichos proyectos y establecía prioridades dentro de una numerosa cartera de demandantes de préstamos. Una vez evaluados, los países subdesarrollados recibían créditos en moneda extranjera —es decir, en alguna de las divisas fuertes (dólares, francos o marcos, por ejemplo)— provenientes de las economías industrializadas, para comprar maquinaria, equipo e insumos, e incluso para pagar a personal técnico calificado necesario para el proyecto. Con mucha frecuencia sucedía que los créditos se condicionaran a que los países prestatarios adquirieran todo eso, incluyendo el servicio del personal técnico, de los mismos países prestamistas, lo que derivaba inevitablemente en que la fracción del crédito recibida en divisas disponibles por los países subdesarrollados era relativamente pequeña. El BM avalaba la capacidad de endeudamiento —y por tanto de pago a largo plazo— de las economías subdesarrolladas, y con ello reducía al mínimo posible el riesgo de cartera vencida⁶ para los países prestamistas.

⁵ Se dice de los recursos financieros provenientes de los ahorros de los individuos de uno o más países, disponibles para ser otorgados como préstamos a algún otro.

⁶ Es decir, riesgo de moratoria.

Este circuito entre los países deficitarios o subdesarrollados, y los superavitarios o desarrollados, con la prelación y el aval del BM, dio lugar durante muchos años a que los préstamos se otorgaran con bajas tasas de interés y prolongados períodos de gracia,⁷ condiciones que repercutían favorablemente en los sistemas financieros de las economías subdesarrolladas. El endeudamiento de estas últimas creció aceleradamente, y la corrupción e ineficiencia de los gobiernos en turno, en la administración local de muchos de los créditos adquiridos, por ejemplo a través de la elevación artificial de costos por compras y remuneraciones fantasma, debilitó notablemente la contribución de este mecanismo internacional de financiamiento al desarrollo.

Si bien bajo este esquema de apoyo financiero internacional la mayor parte de los países subdesarrollados experimentaron varios años de tasas elevadas y estables de crecimiento de sus economías, los impulsos a la industrialización no fueron lo suficientemente dinámicos como para revertir su atraso ni para vincular a los sectores tradicionales con el moderno⁸ de manera eficiente. Hacia principios de los años ochenta el sistema se había debilitado gravemente. Además de su urgente reestructuración, había que abrir los cauces a cambios profundos en el sistema financiero internacional. Para entonces las redes electrónicas de comunicación habían reducido ya a su mínima expresión los costos de la información; así, ésta comenzó a fluir aceleradamente para todos los propósitos, entre ellos las transacciones financieras y comerciales. Más o menos al mismo tiempo se desplomaba el muro de Berlín, y con

⁷ Períodos iniciales de los préstamos, durante los cuales los deudores estaban exentos de pagos de capital e intereses.

⁸ Particularmente a los sectores agropecuario y extractivo con el industrial.

él, tras la *perestroika*,⁹ desaparecía el socialismo real en Europa. De esa manera el libre mercado se había convertido en el único camino hacia el desarrollo para las instituciones internacionales y para los gobiernos de los países ricos; en la única promesa viable de progreso material para las sociedades del planeta. Los países desarrollados lo postularon como la vía regia para la superación del atraso de los países del tercer mundo, y la mayor parte de los gobiernos del tercer mundo lo aceptaron como su paradigma. El socialismo real con su fracaso en Europa se había cancelado como opción. En aquellos momentos nadie veía hacia China y su extraordinario crecimiento económico ni hacia Cuba y su fortaleza frente al largo embargo estadounidense y al abandono por parte del bloque socialista en desaparición, como contraejemplos de lo sucedido.

El Banco Mundial abandonó su papel de aval y gestor del crédito para las economías más pobres del mundo. Las economías desarrolladas comenzaron a ofrecer sus recursos prestables a través de las bolsas de valores de las principales capitales financieras del mundo. Las economías subdesarrolladas se vieron obligadas a pujar por dichos recursos en el sistema bursátil internacional, ofreciendo tasas de interés elevadas para que el riesgo de sus débiles economías quedara cubierto ante los prestamistas, y para poder competir con las demás economías pobres también necesitadas de crédito. Eso condujo a tasas de interés mucho más elevadas que las que habían existido años antes, con su consecuente repercusión negativa en las economías pobres.

⁹ Proceso de transformación de la Unión Soviética en estados nacionales soberanos, y abiertos al comercio y las finanzas internacionales.

El sistema crediticio internacional se había sacudido de encima la regulación de las instituciones creadas para eso algunas décadas atrás, y había abierto paso a que fuera el mercado financiero internacional el mecanismo supremo de asignación del ahorro externo a las alternativas de inversión existentes en el planeta. Surgieron con enorme fuerza y celeridad las corrientes de capitales especulativos, también llamados capitales golondrina, por su afán de búsqueda de “veranos” financieros para lucrar mucho en poco tiempo y luego fugar hacia horizontes más promisorios. Los gobiernos se vieron obligados a promover aceleradamente sus instrumentos de deuda (bonos públicos), ofreciendo pagar tasas de interés cada vez más elevadas para entusiasmar a los volátiles inversionistas extranjeros. Se vieron también invitados a liberalizar cada vez más las economías internas, y como parte de la consecuente desregulación, a ofrecer los activos públicos remanentes en manos del Estado —tales como ferrocarriles, sistemas de telecomunicación, sistemas de electrificación y producción de energía eléctrica, exploración y explotación petrolífera, sistemas de administración y provisión de agua potable, etcétera— a los inversionistas internacionales esperando a cambio que sus divisas fortalecieran las finanzas públicas y algo de crecimiento económico. Para ello tuvieron que bajar los precios de tales activos a niveles que en ocasiones versaban entre lo increíble y lo ridículo, con tal de ser los elegidos de los mercados internacionales de activos públicos. De esa forma las economías pobres se vieron en el cauce de una apertura creciente hacia los flujos reales y financieros con el resto del mundo, con precios de sus activos cada vez más bajos y tasas de interés cada vez más elevadas; es decir, en un escenario bastante poco halagüeño

para las aspiraciones de crecimiento sostenido, progreso tecnológico y superación de los problemas de pobreza y endeudamiento.

El FMI por su parte fue desde su creación el responsable de la estabilidad del sistema monetario internacional. Para ello su función ha consistido en procurar que las economías afiliadas a él sigan puntualmente sus instrucciones en aras de la estabilidad interna e internacional. A través de las *cartas de intención* —compromisos de política económica en términos de objetivos y metas precisos— signadas entre él y los países necesitados de apoyo financiero para contingencias ante episodios de inestabilidad interna, el FMI lograba —y todavía hoy lo hace— que los sistemas de hacienda pública y banca consolidada sigan sus indicaciones en pos de la estabilidad. Los cambios observados en sus diagnósticos y criterios de política económica sobre cuyas bases elabora sus recomendaciones y cartas de intención, han sido inherentes a los cambios en la teoría económica. Desde su fundación y hasta hace aproximadamente veinte años, la fuente de inspiración eran los modelos IS-LM y Mundell-Fleming,¹⁰ viejos sistemas analíticos que se

¹⁰ En economía, los modelos son estructuras lógicas que aportan explicaciones específicas del funcionamiento de un sistema de mercados. Dependen de las condiciones iniciales a partir de las que son construidos, y de las hipótesis con las que se trata de explicar la conducta económica de los hogares, las empresas y el gobierno. El modelo IS-LM, concebido para explicar el funcionamiento de una economía cerrada (es decir, sin intercambio comercial ni financiero con el resto del mundo), se refiere, con su primera sigla (IS), a la relación entre el ahorro y la inversión, y con la segunda (LM), a la relación entre la oferta y demanda de dinero. Con base en ambas relaciones trata de explicar los niveles de producción, empleo y tasa de interés, y de establecer criterios de política económica —es decir, de acciones institucionales— para preservar esos niveles si son buenos, o mejorarlos si se considera que son insatisfactorios. El modelo Mundell-Fleming es un modelo tipo IS-LM adaptado al análisis de una economía que es abierta al resto del mundo a través del comercio y los flujos financieros; por tanto sus conclusiones convergen hacia las del primero, debido a que sus diferencias no se hallan en las hipótesis sino en sus condiciones iniciales.

consideraban consistentes con la teoría neoclásica, que es la que subyace a las bases mismas del FMI. Sin embargo, tras las críticas a esos modelos por parte de los propios economistas neoclásicos desde fines de los años setenta, y tras la asimilación en la teoría macroeconómica de los resultados de equilibrio general logrados por Arrow y Debreu en 1954,¹¹ el FMI tendió a modificar su perspectiva analítica hacia la que hoy se conoce como la *nueva escuela*

El modelo IS-LM fue propuesto por el economista John Hicks en 1937, con el fin de demostrar que la crítica que un año antes había hecho John Maynard Keynes a la teoría clásica en su *Teoría de la Ocupación el Interés y el Dinero* —es decir, a la antecesora directa de la teoría neoclásica— no era procedente. Hicks trató de hacer evidente también que la explicación keynesiana de la economía era sólo un caso particular de la teoría tradicional, y este último motivo les sirvió de argumento a los economistas neoclásicos para aceptar y generalizar su uso. Para mayor conocimiento respecto a este tema en la obra de estos dos economistas, véase Keynes (1936) y Hicks (1937).

Desde hace varios años, ambos modelos han sido criticados por los propios economistas neoclásicos, por considerar que no representan coherentemente las hipótesis ni los resultados fundamentales de dicha teoría. Puesto que el modelo IS-LM fue desarrollado con la intención de servirle de marco analítico a la teoría neoclásica, y por ello fue usado profusamente por las instituciones internacionales referidas en este capítulo, desde el momento en que se puso de relieve que había incompatibilidades entre tal teoría y el modelo, este último fue dejado de lado. Para un conocimiento detallado de los modelos IS-LM y Mundell-Fleming, véase Branson (1972) y Argandoña, Gámez y Mochón (1997), tomo I, capítulo 2. En Noriega (1994), capítulo 5 se propone un modelo IS-LM modificado según los resultados básicos de la TIMT.

¹¹ Estos economistas demostraron que una economía conformada por numerosos consumidores y productores, todos ellos dejados a su libre capacidad de decisión, sin la intervención de ningún tipo de institución ajena al mercado, arriban a la cohesión social en lugar del caos, gracias al sistema de precios a que dan lugar, y que dicha cohesión tiene el atributo de concretar los mejores resultados de bienestar para cada quien; lo que en economía se denomina un óptimo de Pareto. Esto último significa que si se tratara de mejorar la situación que los individuos han logrado a través del libre mercado, al buscar favorecer a alguien con la ayuda de las instituciones y por encima de los mercados, necesariamente se empeorará a algún otro, por lo que la situación alcanzada a través del libre mercado será siempre la mejor. Estas demostraciones, conocidas como *demostración de existencia del equilibrio general competitivo*, y *teoremas del bienestar*, respectivamente, fortalecieron notablemente la estructura lógica de la teoría neoclásica, y acendrarón la confianza de las instituciones internacionales en la prosecución del libre mercado para lograr el desarrollo. Para mayor conocimiento al respecto, véase Villar (1999), capítulo 7.

clásica.¹² Los postulados de esta última son básicamente los mismos que existían desde antes, con la salvedad de que ahora se considera que ni la política monetaria ni la fiscal sirven para lograr mejores resultados que los que los mercados por sí solos pueden alcanzar, y que el desempleo involuntario —es decir, gente que no consigue trabajo pese a buscarlo persistentemente al salario vigente o a uno inferior— no existe en ninguna economía, pues el equilibrio general se supone perpetuo, y el desempleo, por ser un desequilibrio, no tiene cabida como fenómeno posible. Una economía puede hallarse en equilibrio eficiente o ineficiente, pero en cualquier caso estará en equilibrio, y por tanto sin excesos de oferta ni demanda en ningún mercado.¹³ Si bien antes había espacios en los que las intervenciones fiscal y monetaria se consideraban saludables para impulsar el crecimiento en una economía, ahora se sostiene que debe dejarse todo al libre juego de las fuerzas del mercado. La supremacía del mercado está presente de manera más acendrada que nunca en los criterios del FMI. Las recomendaciones básicas de esta institución versan en torno a dos objetivos: déficit nulo para el sector fiscal e inflación nula para el banco central; esto para cualquier economía del planeta.

¹² Sus hipótesis fundamentales son que las expectativas de los agentes son racionales, y que la economía está siempre en equilibrio. Se entiende por equilibrio la igualdad entre las cantidades ofrecidas y demandadas de todos los bienes en todos los mercados. El equilibrio puede ser eficiente o ineficiente, pero no deja de ser un equilibrio. El que las expectativas sean racionales quiere decir que los agentes económicos individuales —consumidores y productores— no se equivocan intencionalmente ni de forma sistemática y duradera; se equivocan cuando hay insuficiencias o errores en la información que tienen disponible, y una vez que completan o corrigen la misma, sus decisiones son acertadas. Para conocimiento puntual sobre el tema, véase Argandoña, Gámez y Mochón (1997), tomo I, capítulo 3.

¹³ Esto quiere decir que no habrá compradores ni vendedores insatisfechos por no ver sus planes hechos realidad.

Un fenómeno que acompañó a los antes descritos y que sin duda determinó en buena medida los cauces de la globalización, fue el desarrollo de las redes de comunicación cibernética y de la computación. La posibilidad de recibir y enviar enormes flujos de información, establecer compras, ventas y transacciones financieras desde prácticamente cualquier latitud del planeta, derribó de facto muchas fronteras entre naciones. Se convirtió en un fenómeno imparable, que contribuyó a que el grado de apertura de cualquier economía hacia el resto del mundo diera un salto repentino y de efectos duraderos.

Ese conjunto de sucesos y circunstancias determinó el surgimiento de la globalización. Ésta se postuló —y aún se postula— como la oportunidad para que las economías pobres, pequeñas, endeudadas y tecnológicamente rezagadas converjan hacia las grandes, ricas, acreedoras y tecnológicamente avanzadas. Para ello, la estrategia fundamental ha consistido en la apertura generalizada de las pobres hacia las ricas, de manera que el exceso de recursos financieros viaje del mundo desarrollado al subdesarrollado, atraído por las mayores tasas de rentabilidad que ofrecen los países pobres a causa de la escasez de capital que los caracteriza. Se esperaba que con la llegada de tales capitales bajo la forma de inversión extranjera directa, asociados a proyectos específicos de inversión productiva, se precipitaran también los flujos de mercancías, particularmente de maquinaria, equipo e insumos provenientes del mundo desarrollado, para poner en marcha el proceso de renovación tecnológica, y con él el crecimiento de la productividad y de los niveles medios de vida en el mundo subdesarrollado. Sin embargo los resultados han sido decepcionantes bajo cualesquiera indicadores, fuentes de in-

formación o diagnósticos de mediana o alta credibilidad. La esperada convergencia de los pobres hacia los ricos no se ha verificado.¹⁴ Incluso al interior de las economías pobres, así como de algunas de las más prósperas, han acaecido fenómenos de concentración del ingreso y empobrecimiento creciente, que llaman cada vez más la atención por su magnitud y celeridad. Las economías más pobres muestran hoy resultados de signo contrario a los esperados por la lógica de la teoría que ha respaldado el proceso de globalización y las estrategias de convergencia.

¿Por qué, si la convergencia es una tendencia lógica que sigue a la liberalización comercial y financiera entre economías, según lo sostiene la teoría neoclásica, hay tantas evidencias en sentido contrario?

Una forma de reflexionar el asunto es a través de las revelaciones que ofrece el panorama interior de cualquier país, principalmente si es pobre. En su interior, una economía nacional comparte en todo su territorio las políticas fiscal y monetaria; es decir que una economía nacional es una unión fiscal y monetaria. Aun si se aceptara que en

¹⁴ La convergencia es una hipótesis que resulta en sus bases de un modelo neoclásico de crecimiento que fue propuesto por Robert Solow (1956), al que le siguió otro que reforzó sus resultados y la hipótesis de convergencia: el modelo Ramsey-Cass-Koopmans. La hipótesis de convergencia se conoce bajo dos versiones: la de convergencia absoluta y la de convergencia condicional. La primera indica que las economías con menor capital por trabajador y con menor producto por trabajador —economías pobres— alcanzarán a las economías con mayor capital por trabajador y mayor producto por trabajador, siempre que la apertura de las primeras a las segundas en lo comercial y financiero permita que el capital viaje de las ricas hacia las pobres, donde es más escaso y por tanto más rentable. La segunda postula que las heterogeneidades entre las economías no permiten anticipar la convergencia absoluta pero sí una convergencia de cada economía desde donde se encuentra al inicio, hacia su frontera de posibilidades tecnológicamente eficientes. Sin embargo, el discurso de la globalización se ha asimilado a la hipótesis de convergencia absoluta. Para un conocimiento detallado de los modelos Solow (1956) y Ramsey-Cass-Koopmans (1965), véase Argandoña, Gámez y Mochón (1997), tomo II, capítulos 7 y 8.

muchos casos hay heterogeneidades de carácter fiscal entre regiones —por los tipos de impuestos y formas de gasto público diferenciados— en última instancia una economía nacional es por lo menos una unión monetaria que además de compartir la misma moneda permite el libre flujo de mercancías, capitales y personas. Por tanto sería natural esperar que la convergencia entre regiones en términos de grados de desarrollo y de bienestar material se verificara.

Como sucede con el mundo en su conjunto, al interior de un país hay diferencias de tamaño de población, cultura, tecnología, infraestructura y dotación de recursos naturales que hacen que unos lugares sean más atractivos que otros para trasladar capitales financieros y fincar proyectos de inversión. Y la tendencia no parece ir de los lugares más favorecidos —donde se presume hay abundancia relativa de capital— hacia los menos favorecidos —donde, al contrario, hay escasez y supuestamente mayor rentabilidad potencial para los recursos financieros— como lo señala la hipótesis de convergencia. Si se observa la fuga de capital humano y financiero, el movimiento parece ir en sentido contrario, es decir, de los menos a los más favorecidos, creando fenómenos de concentración de actividades productivas, corrientes de emigración de las zonas pobres hacia las más ricas, y las consecuentes presiones sobre la infraestructura y los servicios urbanos de las regiones receptoras. Tales tendencias revelan más bien divergencias, mismas que han sido a lo largo de la historia de los estados nacionales, el reto principal: lograr que la riqueza y las oportunidades se distribuyan más equitativamente a lo largo del territorio y entre la población de cada lugar. Contrarrestar los fenómenos de concentración urbana y por tanto los de concentración de la riqueza y las oportuni-

dades, ha sido hasta ahora una batalla perdida en los países pobres, algunos de los cuales prefieren ser considerados ahora como “economías emergentes”.

La convergencia no ha sido una tendencia natural al interior de las economías nacionales, pese a ser éstas espacios integrados por el comercio, la libre movilidad de capitales y personas, y por una misma moneda. ¿Qué está mal en el planteamiento de esta hipótesis? Lo acaecido en la Unión Europea muestra que el Banco Europeo ha buscado, en primer lugar, la convergencia de la política monetaria de las economías más dispares interesadas en integrarse a la Unión, hacia la de ésta, además de condiciones específicas que deben satisfacerse en el plano fiscal. Una vez logrado eso, se ha procedido a financiar esfuerzos institucionales en pos de la equidad y la homogeneización al interior de los países interesados, para recién después admitirlos en la Unión. Esto es evidencia de que no se ha confiado la convergencia a las fuerzas del mercado inherentes a la liberalización comercial y financiera, sino que se ha predeterminado la convergencia para que después dichas fuerzas actúen.

Lo que está mal en la hipótesis de convergencia es el planteamiento mismo del problema y las hipótesis fundamentales de la teoría neoclásica, como se hará evidente en capítulos posteriores. La convergencia no puede ser postulada sólo como un fenómeno de precios, sino como uno de distribución y precios. Es un fenómeno fundamentalmente distributivo, y como tal se debe resolver a través de instituciones; no sólo por medio de las fuerzas del mercado.

En suma, el impulso a la industrialización de las economías pobres, que tuvo vigencia entre el inicio de los años cincuenta y mediados de los ochenta, fracasó tanto por su

equivocada orientación cuanto por las distorsiones a las que dio lugar en los países beneficiarios. Su orientación estuvo equivocada porque se trató de inducir procesos que no habían sido gestados en correspondencia con el grado de desarrollo institucional, infraestructural y humano de los países pobres. La débil capacidad de organización y gestión de las instituciones, la limitada oferta de servicios básicos para la industria y el crecimiento urbano, y los bajos niveles de escolaridad de la población, se sumaron a la corrupción y desvío de recursos a los que dieron lugar los gobiernos de la región.

La globalización y la pretendida convergencia han fracasado también. El camino hacia el libre mercado, traducido en la liberalización comercial y financiera de las economías pobres, en los procesos de desincorporación y privatización de activos públicos, y en la prosecución del déficit cero para las finanzas públicas y de inflación nula para la política monetaria, ha implicado estancamiento, descapitalización del aparato productivo y pobreza acumulativa. El fracaso está a la vista.

Lo dicho hasta este punto es una breve introducción al contexto en que los fenómenos inherentes a nuestra vida cotidiana tienen lugar, tales como el empleo y los salarios, la inflación, el tipo de cambio, la tasa de interés, el crecimiento económico, la pobreza y el empobrecimiento, la distribución desigual del ingreso, los impuestos y la seguridad social, entre muchos otros. Para abordar cualquiera de ellos es necesaria una base conceptual más precisa que la que hemos empleado hasta este punto, cosa que construiremos a partir del siguiente capítulo. En él nuestra preocupación fundamental será ordenar desde la definición misma de economía, hasta la distinción de los fenómenos

básicos inherentes a ella.¹⁵ Con la preparación de ese bagaje conceptual estaremos en condiciones de abordar el problema de los precios y las variables distributivas, así como el análisis de fenómenos como los señalados al inicio de este párrafo.

¹⁵ Que se refieren a la producción, distribución e intercambio.

CAPÍTULO 3

PRODUCCIÓN, DISTRIBUCIÓN E INTERCAMBIO: La esencia de los fenómenos económicos

PRIMERA PARTE

Si el sentido común bastara para explicarnos los fenómenos económicos, como de ordinario se piensa, probablemente la economía no hubiese surgido como ciencia. Pero no sólo no basta, sino que el conocimiento analítico de la economía muchas veces contrapone sus resultados a los de la lógica común, sobre todo cuando esta última se finca sólo en intuiciones.

En la abundante canasta de ejemplos están casos como el de la cada vez más arraigada idea —presente incluso en el ideario de algunos gobernantes— de que si la economía de un país se administrara con los criterios contables de un gerente de empresa o de un ama de casa, los resultados serían excelentes, pues no se gastaría más de lo que está disponible y se privilegiarían los objetivos del hogar o empresa bajo cuya figura se resume a la economía toda. Se plantea el asunto como si sólo consistiera en que alguien —una autoridad central— asigne responsable y eficientemente un fajo de billetes disponibles en la mano o en una cuenta bancaria, a fines alternativos. Pero tal cosa se dice en la ignorancia de que los fenómenos del conjunto de la

economía resultan de complejas interacciones entre empresas, hogares, gobierno, banco central, sistema bancario comercial, intermediación financiera y relaciones comerciales y financieras con el resto del mundo. En todas ellas, los ingresos de unos dependen de los gastos de otros, y como consecuencia de las relaciones de compra-venta entre los agentes y sectores señalados, resultan finalmente los precios de todas las mercancías existentes en la economía.

Esto significa que desde qué y cuánto producir, a cuánta gente emplear, qué y cuánto consumir y ahorrar, hasta cuánto dinero poner en circulación, cómo garantizar su poder de compra y cómo asignar y financiar el gasto público, son decisiones individuales, colectivas o institucionales que dependen básicamente de algo que debemos ser capaces de explicarnos bien para comprender el resto: los precios. Así, ese supuesto gerente o ama de casa del ejemplo no podría tomar ninguna decisión eficiente si antes no reconociera que por sí solo no es capaz de determinar nada, y que únicamente podría influir intencionalmente en los resultados del conjunto si se los explicara correctamente y tuviera la fuerza económica suficiente para hacerlo.

La explicación de problemas tales como el desempleo, la pobreza, el rezago tecnológico, la deuda externa o las crisis financieras, implica comprender adecuadamente la manera en que funciona la economía en su conjunto, y eso no es posible sin algunos conceptos y definiciones claves a los que daremos paso enseguida.

La economía estudia los fenómenos que resultan de la relación entre las necesidades humanas y los satisfactores a través de la producción.¹ Producir significa convertir en

¹ Si bien todas las ciencias vinculan directa o indirectamente las necesidades humanas con los satisfactores, es atributo de la economía estudiar el vínculo que se establece mediante la producción. Véase Noriega (2001), capítulo 1.

satisfactores los recursos que posee una sociedad, gracias a la acción del trabajo. El trabajo es a su vez el esfuerzo físico y mental del ser humano, orientado a transformar recursos en satisfactores; es decir, en cosas útiles para la vida humana. Es el origen de todos los bienes y servicios disponibles para la sociedad.

Las formas en que se organiza la sociedad, tanto en los hogares y empresas como en sus entidades públicas, giran en torno al trabajo; es decir, al aprovechamiento del esfuerzo social para el logro de objetivos que finalmente se espera que deriven en mayores niveles de bienestar para todos y cada uno de sus miembros. De esas formas de organización resultan a su vez mecanismos diversos de asignación de lo producido entre los miembros de la comunidad. Esto último —es decir, la asignación de lo producido— es lo que da lugar a los fenómenos del intercambio y la distribución, de los que nos ocuparemos con particular atención en este capítulo.

Hoy en día la vida económica de toda sociedad, incluidas aquellas en las que aún prevalecen regímenes dominados básicamente por el control del Estado, como China, Corea del Norte o Cuba, se desarrolla en torno a los mercados, y estos comprenden desde los mercados mundiales de materias primas y energéticos —petróleo y gas natural, por ejemplo— definidos por la concurrencia de compradores y vendedores muy grandes (a juzgar por su capacidad de influencia en los precios), hasta los mercados pequeños en los que cotidianamente concurrimos prácticamente todos los seres humanos, tales como los de alimentos, transporte, educación, salud, vivienda, calzado y vestido, entre muchos otros. Los mercados conciernen a todos los bienes y servicios, incluso a aquellos tan especí-

ficos como el periódico, una obra de teatro, una consulta médica, un dulce o una galleta.

Los mercados están compuestos de compradores y vendedores dispuestos a ponerse de acuerdo entre sí a través de los precios, respetando plenamente los derechos de propiedad de todos. Los precios resumen en última instancia los acuerdos entre compradores y vendedores.

¿Se imagina usted el número de acuerdos directos e indirectos a través de precios, que hacen posible el que alguien en este momento vista un traje hecho en México con lino proveniente de España y botones chinos, mientras se deleita con un programa estadounidense transmitido por cable, en un televisor *made in* Hong Kong, que pone a funcionar gracias a que pagó puntualmente su factura de energía eléctrica? La enorme trama de eventos coordinados que están presentes por igual en el uso de una computadora que en un viaje en taxi, se realiza gracias a los precios. De hecho, los precios tienen la enorme virtud de hacer posible la cohesión social. Es decir que mientras la comunidad no se inconforme de manera generalizada con los precios de tales o cuales mercancías, se puede asegurar que la economía continuará funcionando. Pero si, por ejemplo, el desacuerdo en torno al precio elevado de un bien básico se generaliza en la población, es muy probable que haya lugar a huelgas, bloqueos de carreteras y muchas otras formas de expresión del descontento. En tal caso la cohesión social se verá amenazada. Este ejemplo muestra que no cualquier conjunto de precios da lugar a la cohesión social, sino sólo aquellos que concitan el acuerdo generalizado de compradores y vendedores.

El hecho fundamental que subyace a todo mercado es el intercambio. Los mercados son espacios de intercambios.

Cada intercambio consiste básicamente en que el ser humano, a partir de lo que tiene (bienes, dinero y tiempo), se dispone a ceder algo a cambio de lo que quiere, en reciprocidad a disposición semejante por parte de otro ser humano. Si ambos deciden realizar un intercambio, es porque uno de ellos sabe que el otro posee algo deseado por él, y que ese otro a su vez desea algo que tiene el primero. Esto, conocido como la doble coincidencia de las necesidades, es una condición necesaria pero no suficiente para que haya intercambio entre ambos. Si a ello le sucede un acuerdo entre compradores y vendedores (implícito en todo mercado), consistente en que sólo se intercambiarán mercancías equivalentes en valor, entonces habrá la garantía de realización del intercambio. A esta segunda condición, referida al intercambio entre equivalentes, se la conoce como *quid pro quo*. La equivalencia de valor en el intercambio es el resultado más esperado por los participantes en el mercado, pues a ninguno de ellos le interesaría perder. Así, todo intercambio es resultado de la doble coincidencia de necesidades y de la expectativa del *quid pro quo*.

Una característica fundamental del funcionamiento de los mercados en la economía cotidiana, es que el intercambio consiste en ceder dinero por bienes o bienes por dinero, pero no bienes por bienes.² Este principio significa que se le conceden al dinero las propiedades de ser un objeto de aceptación general, además de medida de valor, reserva de valor y medio de cambio. Gracias a ello es capaz de hacernos accesible la adquisición de cualquier satisfactor. Sin embargo, al no poseer propiedades intrínsecas para

² Así es definida una economía monetaria por Robert Clower. Véase Clower (1983).

satisfacer alguna necesidad humana específica a través de su consumo, no tiene un ciclo de vida que concluya al ser consumido. Es una mercancía que circula, es decir, que vuelve a su origen o punto de partida al término de cada ciclo. Su existencia hace posible que el intercambio se realice de maneras muy diversas y complejas, incluyendo diversidad de lugares y periodos.

Si supusiéramos que ningún precio varía, podríamos afirmar que si antes de un intercambio una persona poseía mercancías y dinero por un valor de \$10, y otra —aquella con la que ha decidido intercambiar— tenía cosas y dinero por valor de \$150, después del intercambio ambas tendrán en sus posesiones exactamente el mismo valor que antes; esto, debido a que el intercambio se habrá realizado entre valores equivalentes. Nadie habrá perdido ni ganado en términos de valor. Así, estas dos personas estarán dispuestas a repetir el intercambio una y otra vez bajo la forma de compras y ventas, pues sabrán que no perderán en valor. Si alguien perdiera, los mercados poco a poco se colapsarían; dejarían de funcionar a causa de la desconfianza. Más aún: si antes uno tenía una colección de cosas y dinero cuya composición logró modificar a su gusto a través del intercambio por otra más satisfactoria, entonces el intercambio le habrá permitido alcanzar un mayor nivel de bienestar sin necesidad de haber visto incrementado el valor de sus pertenencias. Este argumento es sumamente socorrido por los simpatizantes del libre comercio, en la idea de que el intercambio no genera ricos ni pobres, porque siempre se intercambian valores equivalentes, y que en cambio sí contribuye a elevar el nivel de satisfacción de quienes intercambian.

Sin embargo, esto no es así salvo en casos excepcionales, debido a que el conjunto de todos los intercambios que

se realizan a cada instante, determina simultáneamente los precios de las mercancías, razón por la que no se puede suponer precios invariantes o fijos, como lo hicimos al inicio del párrafo anterior, sin que ello nos sitúe en un escenario casi imposible en la vida real. Para comprender mejor el papel de los precios, es necesario distinguir precios monetarios y precios relativos (o costos sociales de oportunidad).

Los precios relativos son algo que no se hace fácilmente evidente en los sucesos cotidianos, debido a que estos últimos están dominados por los precios monetarios, que son los que vemos en las etiquetas y de los que se nos informa. Los precios relativos, en contraste, si bien son intuitivos por todos, generalmente no son tomados en consideración de manera sistemática, pese a ser los que finalmente determinan nuestra situación económica.

Para situarnos claramente en el problema, dejemos de lado el supuesto de precios estables (es decir, sin cambio o variación), que hicimos para la reflexión anterior en torno al intercambio entre equivalentes. Supongamos más bien que en el momento del intercambio los precios son diferentes a los que prevalecerán unos momentos después; precisamente porque el propio intercambio los modificará. Entonces, si uno de los agentes que intercambiaron tenía entre sus posesiones una apreciable cantidad de plátanos, de la que decidió vender un 90% a cambio de dinero a los precios vigentes en ese momento, y se percata de una elevación repentina en el precio internacional de la banana poco después de haberlas vendido, sentirá la frustración de haber perdido importantes ganancias. El otro agente, en cambio, se sentirá poseedor ahora de una mercancía que vale más de lo que le costó; es decir que se sabrá ganador.

Esto no significa que los agentes no hayan sentido que intercambiaban valores equivalentes en su momento. Lo que pasó fue que intercambiaron valores que ambos creyeron equivalentes a partir de la información de la que disponían y que supusieron estable. Si su información hubiese sido más amplia respecto al mercado internacional de bananas, probablemente el poseedor de gran cantidad de éstas hubiese preferido esperar un poco más para venderlas. Esta historia, sin embargo, se repite a cada momento en todas las economías y mercados del mundo. Muchos son los que se dan cuenta de que compraron una manzana podrida recién después de haberle hincado el diente, o los que descubren que la industria asiática no siempre ofrece la mejor combinación entre buena calidad y precios bajos. Lo que sucede en el fondo es que los precios a los que intercambiamos, que se expresan en dinero, no contienen ni reportan toda la información acerca de lo que se compra y vende, ni su estabilidad es una garantía de que el intercambio será entre equivalentes, pues hay innumerables precios más, además de los que nos interesan directamente al intercambiar, de los que nada sabemos y con los cuales cada uno de nuestros intercambios está indirectamente relacionado. En realidad, detrás de toda transacción yace un velo de incertidumbre que todos tratamos de correr a través de información complementaria. La consecuencia de esto es que, pese a nuestro deseo y sana intención de intercambiar entre equivalentes, resultamos jugando al azar en un sistema de mercados en el que unas veces ganamos y otras perdemos, y casi siempre involuntariamente. ¿No se ha dado cuenta usted de que aquello que más buscamos detrás de cada etiqueta, son la certidumbre y la confianza en el precio?

Un precio es el valor unitario de algo medido en términos de otra cosa. Cuando esa cosa es el dinero, decimos que se trata de un precio monetario. Por ejemplo, si el precio de un kilo de tomates es de \$20, el de una pieza de pan \$2, y el de un mes de colegiatura de primaria \$700, estamos expresando valores unitarios de esas cosas en dinero. En cambio, si la cosa que sirve para medir el valor de una mercancía es otra mercancía y no el dinero, entonces se dice que es un precio relativo. Por ejemplo, un kilo de tomates vale diez piezas de pan, y un mes de colegiatura 350 piezas. Hemos utilizado el pan como numerario o referencia de nuestros precios relativos. Así, si usted decidiese cambiar el numerario o mercancía de referencia, y usara más bien el tomate o las colegiaturas en lugar del pan para medir el valor de las cosas, se daría cuenta de que la estructura de precios relativos es exactamente la misma; es decir que lo que es más caro en términos de pan, seguirá siéndolo en términos de tomates o de colegiaturas. Esto será así independientemente del numerario o mercancía de referencia que se emplee. Los precios relativos no variarán a causa de la mercancía que se utilice como numerario; sólo variarán a causa de todos los factores que intervienen en los mercados, de los que hablaremos más adelante.

Los precios relativos son los que revelan de manera efectiva el estado que guarda una economía; lo mismo la de un país que la de una empresa u hogar. ¿Cuántos kilos de maíz producido en América Latina vale un kilo de maíz en Estados Unidos, en Japón o en China? ¿Cuántas toneladas de estaño se necesitan para pagar un barril de petróleo? ¿Cuántos barriles de petróleo se requieren para comprar un tractor? ¿Cuántas llantas de las producidas por una fábrica nacional, se necesitan para comprar una llanta similar pro-

ducida por un competidor también nacional? ¿Y cuántas si es un competidor extranjero? ¿Cuántas canastas semanales de consumo habitual de una familia de cuatro personas, necesita ésta sacrificar para pagar la operación quirúrgica o el tratamiento médico de uno de sus miembros, o acaso la educación escolar de otro de ellos?

Cada intercambio, sumado a los millones que acaecen cada día en una economía, determinan precisamente esos precios —los precios relativos— y aunque uno perciba que los precios monetarios de lo que intercambió no se han modificado, el cambio del precio monetario de cualquier otra cosa en la economía, habrá alterado los precios relativos de todo lo que posee.

Un concepto de precio relativo que nos concierne a todos es el de costo social de oportunidad; todo precio relativo es un costo social de oportunidad en sí mismo. El costo de oportunidad de algo, no es otra cosa que lo que hay que sacrificar a cambio de tenerlo. ¿Cuántos litros de leche tendría que dejar de comprar para tener a cambio una botella de vino? ¿Cuántos días de salario debo sacrificar para tener una consulta médica? ¿Cuántas horas de diversión debe sacrificar un joven para aprobar un examen de matemáticas? Como puede constatar usted, la diferencia entre precios relativos y costos sociales de oportunidad es nula. De ello resulta que se puede hablar, por ejemplo, del costo de oportunidad de la educación superior en México, en Cuba y en Estados Unidos, en términos de jornadas de trabajo asalariado, de computadoras de última generación, o de cualesquiera otras mercancías, para efectos de comparación, de manera que se sepa en cuál de esos países el acceso a la educación es mayor. De la misma manera será posible comparar el costo de oportunidad de la salud, la

vivienda o la alimentación, y fincar así en este concepto las posibilidades de explicar fenómenos tales como el de las corrientes migratorias del tercer al primer mundo, o incluso el del movimiento internacional de capitales. Pueden explicarse incluso los problemas de violencia al interior de una sociedad, refinando el concepto con el de probabilidad de un suceso: ¿Qué probabilidad de éxito tiene un ladrón de asaltar a un ciudadano, sin ser detenido por la policía? ¿Qué probabilidad tiene un funcionario público de defraudar al fisco sin ser sentenciado por ello? ¿Qué probabilidad existe de que los políticos de tal o cual partido cumplan sus promesas de campaña? ¿Cuánto le cuesta a un ciudadano desempleado el manejo socialmente ineficiente de la política económica? En todos los casos, es decir, tanto en los alusivos a mercancías específicas como en estos últimos, está presente el criterio costo-beneficio, que es en última instancia la base de todas nuestras decisiones; en todas ellas está presente la elección, y siempre a partir de los costos de oportunidad.

Lo dicho significa que los costos de oportunidad están presentes en todos los ámbitos del quehacer humano, lo que a su vez implica que lo que sucede en los mercados a tiempo de determinar precios relativos, impregna todos los ambientes del desempeño social. Por ello la importancia del concepto mismo.

Resta ahora responder la siguiente pregunta: ¿Qué determina los precios relativos o costos sociales de oportunidad? La respuesta es que tales son resultado, en primer lugar, de lo que la gente necesita y quiere; en segundo, del conocimiento técnico, infraestructura y herramientas que tiene para producir lo que quiere; en tercero, de los recursos naturales que tiene para ello y del marco institucional

al que pertenece. Dicho en otras palabras, los precios relativos son resultado de las necesidades y preferencias de la sociedad, de su capacidad tecnológica, de los recursos naturales que posee, y de la manera en que sus instituciones públicas y privadas están constituidas y actúan a través de la política económica, es decir, de las políticas fiscal y monetaria. Así, si cualquiera de estos elementos cambia, los costos de oportunidad también se modifican.

Esto conduce a una última reflexión: ¿Si estamos descontentos con el estado que guarda la economía a la que pertenecemos, qué se debe cambiar? La respuesta es tácita: Los costos de oportunidad, y por tanto la correspondencia que existe entre las necesidades y preferencias sociales, la tecnología disponible, los recursos naturales y las instituciones y su quehacer.

Cada uno de estos aspectos implica un análisis detallado que será motivo de varios capítulos posteriores. Antes, sin embargo, debemos completar nuestro marco de referencia conceptual a partir de un fenómeno que hemos dejado intencionalmente fuera del análisis efectuado hasta este punto: La distribución. Ésta, que es parte central del proceso económico y de su marco institucional, es imprescindible para comprender en su totalidad el concepto de precio relativo, y a ella dedicaremos el capítulo siguiente.

CAPÍTULO 4

PRODUCCIÓN, DISTRIBUCIÓN E INTERCAMBIO: La esencia de los fenómenos económicos

SEGUNDA PARTE

La asignación de lo que una sociedad produce y del ingreso asociado a ese producto no sólo se realiza a través de los mercados, sino que en ella interviene de manera crucial la distribución. Ésta entraña un concepto que para ser bien comprendido nos exige situar con precisión la relación que existe entre el producto que se genera en una economía y el ingreso que resulta del mismo. Eso a su vez requiere explicar cómo proceden las firmas o empresas para tomar sus decisiones, y la manera en que remuneran al trabajo y pagan los insumos que utilizan.

El proceso de producción de una economía es determinado básicamente por la ganancia.¹ Tanto los productos específicos como sus cantidades, los lugares y los periodos en los que se va a producir, son determinados por la prosecución de la máxima ganancia por parte de las firmas, siendo ése el motor fundamental de la economía capitalista.

La máxima ganancia es el objetivo que los dueños de las empresas persiguen al producir. De hecho, antes de fundar

¹ A lo largo de esta reflexión supondremos que la economía de referencia es cerrada; es decir que no exporta ni importa nada.

una empresa —sea que se trate de una pequeña tienda de abarrotes, de un taller mecánico, de una franquicia transnacional o de un nuevo banco— ellos se fijan en la tasa de ganancia que obtendrían en diferentes proyectos de inversión antes de decidir el país, el sector,² el producto o mercancía y el momento en el que van a producir. También se fijan en la tasa de ganancia para determinar el volumen de producto que generarán, y por tanto las cantidades de trabajo e insumos que demandarán para el efecto.

La tasa de ganancia se convierte así en el concepto fundamental para explicar las decisiones de las firmas o empresas, y por tanto el funcionamiento del aparato productivo en su totalidad, mismo que se define como el conjunto de empresas o unidades productivas que conforman la infraestructura de producción de una economía. Para un empresario o inversionista, el perseguir la máxima tasa de ganancia es la garantía de que obtendrá la máxima masa o volumen de beneficios.³

La tasa de ganancia se refiere al porcentaje que representan los beneficios esperados por los inversionistas, respecto al gasto total o inversión que planean realizar para producir. Equivale a la tasa interna de retorno, concepto que se utiliza habitualmente para evaluar financieramente los proyectos de inversión. Por tanto, el lector puede asimilar el concepto tasa de ganancia al de tasa interna de retorno, con la seguridad de que son equivalentes.

² Se refiere, por ejemplo, a primario, secundario y terciario; o bien a agropecuario, extractivo, industrial, comercial, financiero, etcétera; es decir, cualquiera sea la distinción de actividades productivas que se utilice para el efecto, de entre las disponibles en la literatura. Para mayor conocimiento sobre el tema a partir del enfoque tradicional, véase Mochón (2000), capítulos 2 al 13, y para un enfoque más cercano a Keynes, véase Pentecost (2000), primera, segunda y tercera parte.

³ Esto se demuestra en el marco de la teoría de la inexistencia del mercado de trabajo, a través del teorema de superioridad. Véase Noriega (2001), capítulo 6.

Cuando un inversionista se plantea el objetivo de buscar la máxima ganancia, toma en consideración todas las opciones que tiene a su alcance: comprar bonos públicos para ganar intereses y tener asegurada la recuperación de la inversión; abrir una cuenta de ahorro en un banco; comprar acciones de diferentes empresas en la bolsa de valores, para especular tanto con el precio de éstas como con la participación de utilidades que de ellas resultaría; producir diferentes bienes en distintos países y periodos; incluso considerar la posibilidad de no hacer nada. Si el inversionista ya ha producido antes y es dueño de una empresa en un país y sector determinados, al inicio de un nuevo ciclo de producción habrá de preguntarse nuevamente si le conviene seguir ahí o cambiar de opción.

Para decidir, el inversionista comparará la tasa de ganancia que espera de la producción de algún bien o servicio, con la tasa de interés que ganaría al comprar bonos de gobierno o abrir una cuenta bancaria de ahorro. Hará lo mismo con el rendimiento que espera de las acciones en la bolsa: comparará la tasa de rendimiento esperado con la tasa de ganancia que podría lograr produciendo tal o cual cosa. Al final de todas las comparaciones posibles, se decidirá por la opción que le ofrezca la mayor tasa de ganancia.

Si bien este procedimiento está influido por otros aspectos, tales como el riesgo y la incertidumbre que existen en cada lugar y momento de todos los considerados (que serán tratados en el capítulo 10 a través del concepto de tasa de interés), así como por el costo que implica cambiar de giro, el procedimiento básico está descrito por ese ejercicio de comparación de tasas.

Los inversionistas normalmente sujetan su búsqueda de la máxima tasa de ganancia, a las restricciones que les impo-

nen los recursos que tienen disponibles a los precios vigentes: la tecnología existente en términos de formas de organización y herramientas, y el marco institucional imperante. Así, persiguen la máxima tasa de ganancia hasta donde los recursos, la tecnología y las instituciones se lo permiten.

Con lo dicho hasta este punto, el lector se percatará de que todos los negocios existentes a su alrededor están ahí porque son las opciones más rentables para sus dueños, y de que eso sucede por igual en épocas buenas que en malas. Por ejemplo, cuando se siente que hay una crisis en la economía a juzgar por la magnitud del desempleo, la pobreza creciente y las deudas no pagadas, las empresas que resultan ya no ser rentables quiebran y se cierran; sólo sobreviven las que ganan. En épocas de bonanza sucede lo contrario: el número de empresas crece, y actividades, sectores y lugares que antes eran no rentables, de pronto aparecen con numerosas empresas nuevas en su seno. Y es que en cualquiera de esos casos el aparato productivo en su conjunto es siempre rentable. Por muy aguda que sea una crisis económica, el aparato productivo tomará el tamaño y la conformación sectorial que garanticen su rentabilidad. Es decir que las ganancias de las empresas sobrevivientes serán siempre positivas, lo que nos lleva a concluir que la economía capitalista seguirá existiendo mientras haya ganancias.

Una vez que cada inversionista, firma o empresa ha decidido qué, cuándo, cuánto, cómo y dónde producir, el aparato productivo en su conjunto, conformado por todos ellos, determina el número de trabajadores empleados así como las compras y ventas entre empresas para el mutuo abasto de insumos. Bajo ese panorama es ya posible explicar la manera en que el producto y el ingreso se corresponden mutuamente.

Imaginemos ahora un aparato productivo muy grande, conformado por numerosísimas empresas de cada clase. En él, cada empresa, concedora y aceptante de los precios y salarios vigentes en la economía, para producir habrá contratado trabajo y comprado insumos de otras empresas gracias a sus recursos disponibles al inicio. Al final del proceso de producción, cada empresa habrá lanzado al mercado una determinada cantidad de producto y recibido un ingreso específico por su venta. Con ese ingreso habrá recuperado el gasto que efectuó en sus pagos de insumos, salarios, e impuestos menos subsidios, y concretado su ganancia o masa de beneficios.

Respecto a los insumos, mismos que se pagan a los precios vigentes en el mercado, es necesaria la siguiente precisión: La compra de insumos por parte de cualquier empresa, habrá sido la venta de una parte del producto final de otras, lo que significa que al sumar los ingresos y gastos debidos a las compras y ventas de insumos entre todas las empresas (técnicamente llamadas transacciones intermedias), el resultado final será cero. En cambio, la suma del valor del producto que todas las empresas lanzaron al mercado, descontado el volumen de sus ventas entre unas y otras en calidad de insumos (es decir, el producto neto), será igual a la suma de salarios, beneficios e impuestos menos subsidios; es decir, a salarios para los trabajadores, beneficios para los inversionistas e impuestos netos de subsidios para el gobierno.⁴ A la suma de estos conceptos se la conoce como valor agregado (VA), y se refiere al ingreso

⁴ Si a la suma en valor del producto de todas las empresas no se restara el valor de los insumos comprados por todas ellas, el valor de esos insumos se estaría contabilizando doblemente: una vez como producto final de las empresas vendedoras, y otra como parte del producto final de las que utilizaron los insumos.

generado por el aparato productivo. Por su parte, el producto neto de insumos se llama producto interno bruto (PIB), y se define como la suma en valor del producto neto de todas las empresas que conforman el aparato productivo, generado durante un periodo determinado.

Hemos llegado así a un punto culminante de nuestra reflexión; es decir, la igualdad entre el valor del producto lanzado al mercado por el aparato productivo (PIB), y el ingreso generado en términos de salarios, beneficios e impuestos netos de subsidios (VA). El ingreso así explicado es el volumen de recursos financieros que se han generado como resultado del proceso de producción, y entonces ninguna economía puede generar más recursos financieros que producto, ni más producto que recursos financieros. Dicho en otras palabras: el poder de compra que genera una economía, equivale al valor del producto neto que genera. Por ello, si los trabajadores, inversionistas y gobierno se dirigieran, todos al mismo tiempo, al mercado para comprar los bienes que necesitan, y gastaran todo su ingreso, agotarían el producto existente en la economía.

Pese a que nuestro escenario de reflexión ha sido bastante simplificado hasta este punto,⁵ las conclusiones obtenidas tienen carácter general; es decir que nos dan a entender lo que acontece en nuestra vida cotidiana: Ninguna economía en el mundo puede producir ni más ni menos recursos financieros que producto. Los recursos financieros adquieren su capacidad de compra en el aparato productivo, gracias al volumen de producto que éste genera. Ingreso y producto se generan simultáneamente.

⁵ Esto, tanto por haber omitido el papel de los bancos como por habernos situado en una economía cerrada y con sólo un ciclo de producción.

Con esta base podemos ya abordar el concepto de distribución. Se llama distribución a la asignación del ingreso a través de mecanismos institucionales diferentes a los de mercado, e inherentes al proceso productivo y a la intervención pública en él. Se trata de acuerdos aceptados por todos aquellos que participan en el proceso de producción de forma directa o indirecta; es decir, trabajadores, inversionistas y gobierno.

A diferencia del intercambio, base de todo mercado, que depende de que quienes van a intercambiar coincidan en sus intenciones y estén dispuestos a procurar la equivalencia en términos de valor respetando los derechos de propiedad y las condiciones institucionales, la distribución se refiere a acuerdos adoptados por los miembros de una sociedad, para asignar ingreso a sectores de la población o a fines específicos de interés general, en el entendimiento de que no habrá una retribución equivalente en valor de parte de los beneficiarios directos.

Forman parte del sistema distributivo de una economía los sindicatos y entidades que negocian salarios; los sistemas públicos de seguridad social; seguros de desempleo; sistemas públicos de educación y salud, así como los sistemas de subsidio a la vivienda y a la alimentación, entre muchos otros. Sin embargo, el instrumento básico de la distribución del ingreso en una economía es el salario, llamado por ello la variable distributiva básica. Tienen, sin embargo, un papel también determinante los impuestos cobrados por el gobierno así como los subsidios otorgados por éste.

Durante mucho tiempo se ha asimilado el concepto de distribución al de la simple asignación, y de esa manera se ha tendido a confundir la asignación que realizan los mercados a través de los precios relativos, con la asignación a

través de las instituciones o contratos sociales. Esa confusión alcanzó su peor y más desfigurada expresión al haber confundido durante décadas al salario con un precio como cualquier otro —en su caso, el precio del trabajo— y al sector laboral con un mercado como todos los demás: el mercado de trabajo. De esta confusión nos ocuparemos puntualmente en un capítulo posterior. Por el momento bástenos preparar la conclusión de nuestra reflexión en torno a la distribución, señalando que sólo una vez que se determinan las condiciones de la distribución del ingreso en términos de salarios, impuestos y subsidios, es posible que los mercados determinen los precios relativos inherentes al intercambio. Por tal razón los precios dependen de las características institucionales de la economía, y a través de éstas, también de las condiciones de la distribución.

Como es bien sabido prácticamente por todos los asalariados e inversionistas, con periodicidad regular —generalmente anual cuando no hay procesos inflacionarios acelerados— tiene lugar la negociación de los salarios mínimos. Estos últimos, existentes en prácticamente todas las economías de mercado, constituyen una de las reivindicaciones laborales más importantes, y tienen el papel de asegurar un límite inferior a la remuneración de los trabajadores. Esa negociación suele anteceder a las negociaciones específicas entre empresas y sindicatos, y para su concreción se toman en consideración diversos criterios tales como la inflación esperada, el costo de la canasta básica y la tasa de desempleo. De la negociación resulta la renovación de los contratos de trabajo y el reinicio de los procesos de producción.

Si algo llega a detener la negociación, y los acuerdos entre trabajadores y empresas bajo el arbitrio del gobier-

no se obstaculizan, pueden resultar amenazas de huelga o huelgas propiamente dichas. Si eso sucede, los procesos de producción y el funcionamiento de los mercados se interrumpen. La cohesión social se ve amenazada y también las condiciones de rentabilidad de las empresas. Esto muestra la importancia que tienen las negociaciones salariales en el funcionamiento de una economía de mercado.

El salario es la variable distributiva que determina la cuota de participación de los trabajadores en el ingreso. No es un precio; por eso se negocia. Es una variable cuya determinación antecede a los precios.

Por otra parte se hallan los impuestos y subsidios. Hay dos clases básicas de impuestos: los directos y los indirectos. Los directos se refieren a los que el gobierno cobra a los perceptores de ingresos desde antes que estos reciban sus percepciones. Los gravámenes a los ingresos son típicamente impuestos directos. Los indirectos, en cambio, se refieren a los que se cobran a tiempo de realizarse las transacciones de compra y venta de ciertos bienes o servicios. Un ejemplo típico de este tipo de impuesto es el llamado IVA —impuesto al valor agregado— que se paga por la compra-venta de un bien o servicio específico, a momento de hacer la transacción. En general, todo impuesto al consumo es indirecto.

Los impuestos son la fuente de la que el gobierno recibe los recursos que necesita para poner en marcha sus organismos y proyectos. Todos los contribuyentes aportan una parte, pero suele haber diferencias notables en sus aportes. Cuando en la economía existe un régimen progresivo de impuestos directos, las personas que más ingresos perciben son las que a su vez aportan un porcentaje más alto de ellos, y las que perciben menos, hacen aportes muy pequeños o

incluso nulos. Si lo que hay en cambio es un régimen regresivo, entonces los que menos perciben resultan aportando porcentajes más elevados de sus ingresos. A diferencia de los directos, los impuestos indirectos no discriminan a quienes los pagan, pues los pagan quienes compran o venden algo que cae dentro de los bienes y servicios gravados. No tienen el propósito de distribuir mayor carga impositiva entre quienes más perciben; actúan por igual sobre todos los contribuyentes. Sin embargo, sus consecuencias son equiparables a las de un régimen regresivo, pues si un producto imprescindible para la vida cuesta \$200 y paga 15% de impuesto (con lo que resulta costando a los consumidores \$230), y es consumido igualmente por una persona que percibe \$1,000 al mes que por otra que ingresa \$10,000 durante el mismo periodo, con su compra, la primera habrá financiado al fisco con el 3% de sus ingresos, y la segunda únicamente con el 0.3%. Evidentemente se trata de un efecto regresivo sobre la distribución del ingreso. Esto sucede con todos los impuestos al consumo.

Por el lado de los subsidios la historia es muy semejante. Si el gobierno destina la mayor parte de su subsidio a la educación pública, a la salud pública y a los sistemas de pensiones de los que durante su vida activa percibieron los ingresos más bajos, entonces la política fiscal en su conjunto —es decir, tanto la política impositiva o de ingresos como la de subsidios o gasto— resultan ser redistributivas progresivas. Es decir que recaudan la mayor parte de sus ingresos, de los estratos más favorecidos, para destinar la mayor parte del gasto hacia los menos favorecidos. Si por el contrario la recaudación se realiza con regímenes de una tasa impositiva generalizada a todos los bienes de consumo, y el gasto se destina a financiar la infraestructu-

ra carretera de las zonas de mayores ingresos, y al apoyo financiero de proyectos asociados directamente a la rentabilidad de unas cuantas empresas privadas, sin importar el interés general ni las desigualdades, entonces se trata de una política fiscal regresiva.

Sin embargo, desde la consolidación de los estados nación ha habido quienes han tratado de llevar el liberalismo al extremo con la propuesta de desaparición del Estado y la inherente desarticulación de los regímenes institucionales de distribución, para reducir así el quehacer de la economía únicamente a lo que se hace en los mercados: el intercambio. Así se identifica hoy en día la pretensión suprema del libre mercado. ¿Por qué habría de pensarse que un sistema de mercados sin instituciones sería de beneficio para la sociedad, si los mercados mismos requieren un régimen institucional preciso para existir, y ese régimen implica irremisiblemente distribución?

Lo dicho hasta este punto simplemente nos ha permitido comprender los aspectos básicos de los fenómenos inherentes a la distribución en una economía de mercado. Con las reflexiones del capítulo previo y las de éste, queda claro que, por su propia naturaleza, ni los mercados pueden funcionar sin las instituciones públicas, ni estas últimas tendrían sustento sin el quehacer de los mercados.

CAPÍTULO 5

SALARIOS Y EMPLEO

Las fuerzas del mercado —oferta y demanda— cada vez más profusamente señaladas en las conversaciones cotidianas y en los medios de comunicación, suelen emplearse como elementos suficientes para explicar todo lo que sucede en la economía: el alto precio del petróleo, la escasez de vivienda, la baja calidad de la educación pública, las devaluaciones, o cuanto otro fenómeno de precios y cantidades atraviesa nuestra atención. Pero hay una gran inexactitud en ello: Si bien las fuerzas de oferta y demanda brindan recursos lógicos imprescindibles para explicar lo que acontece en los mercados, no son suficientes para explicarlo todo en la economía, porque ésta no sólo está compuesta de mercados sino también de sectores e instituciones —como se vio ya en el capítulo previo— cuyo funcionamiento obedece a una lógica diferente a la de esas fuerzas. De hecho, hay fenómenos, como el desempleo y la pobreza, cuya explicación no sólo es inexacta sino errónea cuando se intenta bajo la lógica de un mercado.

Hoy, Simón Hidalgo, el del capítulo 1, cuando recibió la negativa de un empresario a su deseo de ser contratado, decidió ofrecérsele a un salario más bajo que el que inicialmente pretendía. Ante ello, la respuesta del empresario fue contundente: “Lo contrato, pero a cambio de otro trabajador al que por el momento le pago más de lo que usted está

dispuesto a percibir. Cambio un trabajador caro por otro más barato, pero no puedo contratar a ambos porque mis ventas están estancadas; no han crecido durante mucho tiempo.” Simón, en un gesto de solidaridad con el otro trabajador, declinó la oportunidad, no sin cierto pesar al recordar a los suyos. El empresario, por su parte, tenía en ese momento a su alcance a un trabajador —y como ese seguramente a muchos más— dispuesto a trabajar por un salario inferior al vigente, pero decidió no ampliar su planta de trabajadores. Podía haber contratado a más trabajadores para aumentar su producción, y a salarios más bajos gracias al desempleo. ¿Por qué no lo hizo? Sencillamente, porque sería irracional que él produzca más de lo que vende; tan irracional como sería que produzca menos de lo que el mercado le demanda. Si produjera más o menos de lo que el mercado le pide, disminuiría sus ganancias. Para ganar el máximo posible con los recursos que tiene invertidos, debe producir las cantidades que sabe que el mercado está dispuesto a comprar a cada momento y bajo cada circunstancia.

Si con su frustración a cuestas por el tiempo que lleva en el desempleo Simón tratara de entender su situación como un problema de mercado, como lo plantea equívocamente la teoría neoclásica, seguramente llegaría a la conclusión de que los altos salarios en su país son los que provocan que cada vez menos trabajadores sean ocupados por las empresas, pues el encarecimiento del trabajo habría implicado que haya muchos oferentes de trabajo —es decir, trabajadores buscando empleo— mientras cada vez menos empresas están dispuestas a demandar más trabajo al salario vigente. Un problema de oferta excesiva de trabajo frente a una demanda del mismo cada vez más depri-

mida. La solución lógica entonces sería procurar, a través de la política económica, la disminución generalizada del salario. Si los salarios cayeran, las empresas contratarían a más trabajadores; el nivel de empleo aumentaría. Además, muchos de los que ahora están motivados a trabajar a causa del nivel salarial, se desanimarían, y así el número de desempleados disminuiría más todavía.

Según esa lógica Simón Hidalgo estaría explicándose su problema como un fenómeno inherente a un mercado específico: el mercado de trabajo. Pero dicho razonamiento, aunque común hoy en día, es completamente equivocado. De hecho, si el propio Simón se percatara de que además de estar desempleado, los salarios en su país se deterioran cada vez más, a la par del aumento en el número de desempleados, su lógica se vería en serios problemas. ¿Dónde está entonces el error en su razonamiento?

Para comprenderlo, es necesario que hagamos acopio de algunos conceptos adicionales a los que ya tenemos disponibles. En primer lugar, tengamos en cuenta que la lógica de un mercado se reduce a lo siguiente: Cuando hay muchos vendedores u oferentes de una mercancía, y pocos compradores o demandantes, el precio de la mercancía tiende a bajar hasta que hace compatibles los planes de los vendedores con los de los compradores; por el contrario, si hay muchos compradores y pocos vendedores, entonces el precio tiende a subir hasta lograr la compatibilidad. En esa lógica, el movimiento de los precios es suficiente para lograr la compatibilidad entre la oferta y la demanda. Pero el sector laboral, compuesto por trabajadores, que son quienes ofrecen trabajo, y las empresas, que son las que lo demandan, no es un mercado ni funciona como tal. Es un sector cuya compatibilidad entre oferentes y demandantes

no depende del nivel del salario, porque el salario no es el precio del trabajo, sino una variable distributiva que se negocia y determina la cuota de participación de los trabajadores en el ingreso.

¿Por qué el salario no es el precio del trabajo? Si el lector recuerda las definiciones expuestas en el capítulo 2, se percatará de que el trabajo es el origen de todo lo que existe como bien o servicio a nuestro alrededor. Se trata de bienes, en muchos casos acumulados a lo largo de periodos muy prolongados —cual es el caso de las construcciones industriales, residenciales y públicas, la maquinaria y equipo de las empresas, el parque automovilístico, etcétera— que fueron en su tiempo también producidos por el trabajo. Eso significa que el valor de todo lo existente, calculado a los precios vigentes, se debe al trabajo; tanto al de los trabajadores actualmente en activo, como al de aquellos que en épocas pasadas dejaron su esfuerzo en los bienes acumulados o consumidos durante periodos anteriores. Entonces, si se tratara de remunerar a los trabajadores según el aporte del trabajo a la economía, habría que destinar a ellos el total del ingreso generado por la economía, y eso llevaría a la quiebra a las empresas. El capitalismo se colapsaría ante la desaparición de la ganancia. Sin embargo, puesto que el régimen de propiedad vigente en las economías de mercado considera lícita la apropiación de una parte de los resultados del trabajo bajo la forma de ganancias por parte de las empresas, los salarios nunca remunerarán a los trabajadores según todo lo que aporta su trabajo a través de la producción. Hay otra parte que no les es remunerada, la que se destina al Estado, que también proviene del trabajo, y que gracias al régimen de propiedad aceptado por todos, se transfiere al sector público en for-

ma de impuestos. Así, la base de la riqueza de una nación se encuentra en el trabajo. La parte de los aportes del trabajo al producto que no les es pagada a los trabajadores, constituye el resultado de la explotación del trabajo. El capitalismo, gracias a que su régimen institucional lo permite, se fundamenta en la explotación del trabajo. Precisamente por ello cobran una importancia suprema las posibilidades que el propio marco institucional del capitalismo les otorga a los mecanismos distributivos. Gracias a ellos hay posibilidades de reivindicación de los trabajadores frente al fenómeno de la explotación.

A lo largo de los años los aportes del trabajo a la producción se han convertido no sólo en mercancías de consumo o uso final por parte de los hogares o consumidores, sino en herramientas cada vez más complejas y duraderas, útiles para producir cada vez más con el mismo esfuerzo. La apropiación de esas herramientas y el desarrollo de formas específicas de organización de la producción en torno a esas herramientas para generar ganancias, ha dado origen al nacimiento de las empresas, y éstas, gracias a la manera en que las instituciones —particularmente los regímenes de propiedad— se han transformado, han consolidado su derecho de apropiación sobre las herramientas e infraestructura necesarias para la producción, y también sobre las formas de organización para producir. Así, en la actualidad, tanto los trabajadores como las empresas, determinan sus cuotas de participación en el ingreso gracias a la negociación de los salarios. Una vez que los salarios son negociados, la economía en su conjunto —es decir, los consumidores, los productores o empresas, y el gobierno— dan lugar a los procesos de mercado en los que se determinan los precios relativos y de los que resulta finalmente

el ingreso. Ya que de ese ingreso se pagan los salarios y los impuestos netos de subsidios, queda un remanente que son las ganancias de las empresas.

Como se explicó en el capítulo previo, las empresas en lo individual buscan la máxima tasa de ganancia al salario y precios vigentes. De esa forma deciden a cuántos trabajadores van a emplear y qué volumen de insumos comprar, para generar el producto que les haga posible lograr esa tasa máxima de ganancia. Pero el proceso de negociación de salarios antecede a esas decisiones. Por esas razones el salario no es un precio, y nadie pretendería hacer una transacción de trabajo por salario, esperando que haya intercambio entre equivalentes, ya que por definición al trabajo se le remunera siempre menos de lo que aporta a la producción. De hecho, esta es una condición sin la cual la economía capitalista no podría existir.

Es necesario señalar que existen dos conceptos diferentes de salario: salario nominal y salario real. El salario nominal se refiere a la remuneración que se mide en dinero; el salario real, en cambio, se refiere a la remuneración al trabajo que se mide en términos de alguna mercancía, por ejemplo, número de canastas básicas por mes, semana, jornada u hora de trabajo. Si el lector desea hacer un ejercicio de cálculo del salario real vigente en su comunidad para un tipo de trabajo semejante al suyo, considere en primer lugar el salario nominal que percibe en un periodo determinado (por ejemplo, un mes), y luego haga la suma de todo lo que debería poder comprar con ese salario durante ese periodo, para satisfacer sus propias necesidades y las de aquellos que dependen de sus ingresos. Supóngase, para ilustrar, que la cantidad de dinero que se requiere para alimentar, vestir, educar, transportar, aten-

der en salud, vivienda y entretenimiento durante un mes a una familia de cuatro personas, suma \$2,500 a precios de hoy. Ese será el precio de la canasta básica de consumo de esa familia. Supóngase además que el salario que percibe mensualmente el trabajador responsable de ella es de \$1,800. Entonces, la división simple del salario nominal entre el precio de la canasta básica dará como resultado el salario real; es decir, en nuestro ejemplo: 0.72. Ese número indica que el salario real es de sólo 72% de la canasta básica de consumo de la familia; por tanto, no alcanza para satisfacer las necesidades básicas de reproducción de las capacidades de sus miembros. Si ese número fuese 1 o mayor que 1, entonces se podría afirmar que el salario real es suficiente para satisfacerlas e incluso ahorrar algo.

Cuando los trabajadores negocian sus salarios, sea a través de los sindicatos o sea de manera individual, toman como referencia los precios de los bienes de consumo y las posibilidades de pago de las empresas que los contratan. También toman en cuenta el desempleo que existe, porque de él resultan presiones a la baja en las negociaciones salariales. Si el desempleo es muy elevado, será fácil para las empresas encontrar a un trabajador con las mismas capacidades que otro, que esté dispuesto a negociar —y a aceptar sin mayores remilgos— un salario más bajo. Así, en el conjunto de la economía el desempleo tenderá a deprimir el resultado de la negociación salarial. De hecho, habrá situaciones en las cuales la negociación se polarizará de tal manera a favor de las empresas, que los trabajadores no tendrán más opción que la de decir si aceptan o no las condiciones que se les ofrecen. En el límite, la negociación puede realizarse con fuerza prácticamente nula por una de las partes, según las condiciones del entorno, en cuyo

caso parecerá más una imposición que una negociación. Pero considerada esa situación como parte de todas las posibles, lo que sucede con el salario es que se determina por un proceso de negociación. No se busca su determinación en una relación de doble coincidencia de necesidades e intercambio entre equivalentes, porque tal es imposible para el trabajo, por definición.

El lector se preguntará a estas alturas qué sucede con la negociación de los salarios mínimos, que son los que reflejan una conquista importante de los trabajadores en el marco institucional vigente. Pues usualmente se negocian a nivel de los gremios organizados de empresarios, las confederaciones de sindicatos y el arbitrio del gobierno. Generalmente es el gobierno —desde hace por lo menos veinte años en los países de América Latina— el que propone ajustar sus variaciones en función de la inflación esperada, con el objetivo, según el discurso oficial, de que ni los trabajadores pierdan poder adquisitivo ni las empresas vean amenazada su viabilidad financiera.

La inflación consiste en la elevación generalizada de los precios, y la tasa de inflación es el índice que sirve para mostrar el promedio ponderado de esa elevación en términos porcentuales respecto a un periodo previo. Sin embargo, puesto que generalmente unos precios crecen más rápidamente que otros —cosa que no revela la tasa de inflación— aunque el crecimiento de los salarios se negocie con igualdad al de la inflación, las posibilidades de financiar lo mismo que antes con el salario así incrementado, es muy dudosa. Por ejemplo, si la tasa de inflación de un año a otro fue de 5%, pero la educación se encareció en 10%, pese a que la vivienda no aumentó su precio más que en 2%, el incremento de 5% en el salario nominal, para una

familia compuesta de tres niños en edad de estudiar, significará la necesidad de sacrificar otros gastos para hacer posible continuar con su educación.

Pese a lo anterior, el problema de inestabilidad de los precios relativos, que acompaña a la inflación, no es la amenaza más grave a los salarios. La amenaza verdaderamente grave deriva de los criterios bajo los que el gobierno y los gremios de trabajadores y empresas acuerdan negociar; es decir, los que se desprenden de la idea de que el sector laboral es un mercado: el mercado de trabajo. Bajo esos criterios, todos parecen estar de acuerdo en que si los salarios reales crecen —es decir, si los salarios nominales aumentan por encima de la inflación— aunque las empresas puedan soportar el incremento, se dará lugar a que el desempleo crezca. Por tanto, para evitar la amenaza del desempleo, usualmente deciden aumentar los salarios igual o menos que la inflación, pensando que de esa forma detienen la amenaza de tan grave fenómeno. ¡Nada más equivocado! ¡Nada más grave para los objetivos de los trabajadores y de las propias empresas!

Si el sector laboral fuese un mercado, tales criterios serían benéficos y llevarían como consecuencia para hogares y empresas, mayores niveles de bienestar, pues los niveles de empleo se preservarían o crecerían, las ventas de las empresas aumentarían y la recaudación del gobierno mejoraría. Pero la lógica de la economía es diferente. No sólo no coincide con la que propone la teoría neoclásica sino que se opone a ella. Cuando los salarios de los trabajadores disminuyen, las ventas de las empresas caen; al caer, las empresas se ven obligadas a desemplear a más trabajadores; al hacerlo así, las ventas caen más porque el número de compradores se ha reducido, al igual que la recauda-

ción del gobierno; y el círculo vicioso se reproduce una y otra vez. Pero como los responsables de la negociación suelen creer que están ante un mercado —el supuesto mercado de trabajo, que ya sabemos que no existe, que es un sector, no un mercado— insisten en los criterios y en la tendencia depresiva de la negociación sobre los salarios, sin admitir —o tal vez sin darse cuenta— de que ellos mismos atentan contra la viabilidad financiera de las empresas al deteriorar la principal fuente del poder de compra de los consumidores. Algunos de ellos plantean incluso que si el desempleo crece es porque los salarios no caen con la suficiente rapidez como para que las empresas se animen a contratar a más trabajadores al ver que el trabajo se abarata. Para lograr que tal cosa suceda, hoy en día se propone algo a lo que se ha dado en llamar “reforma laboral”, cuya pretensión es eliminar los salarios mínimos, los sistemas de seguridad social, los contratos colectivos, los sindicatos y los obstáculos legales a la libre contratación y despido de los trabajadores, y permitir así que los salarios se determinen de manera arbitraria entre los trabajadores individuales y las empresas. Bajo la teoría neoclásica se esperaría que de esa forma los costos salariales caigan para las empresas de manera que éstas se vean animadas a contratar a más trabajadores. Pero ahora sabemos, con fundamento en la teoría de la inexistencia del mercado de trabajo, que la consecuencia de algo así sería una drástica reducción de la demanda de bienes y servicios; por tanto, una caída en las ventas de las empresas, incremento del desempleo y caída en la recaudación del fisco. Los resultados serían contrarios a los objetivos perseguidos, debido a que las explicaciones de la teoría tradicional, en la que se fundamentan, son contradictorias.

Si el ingreso nacional fuese un volumen fijo de recursos que debe dividirse entre salarios, beneficios e impuestos netos de subsidios, habría lugar para pensar que subir los salarios reduce las ganancias y perjudica las finanzas públicas; pero no es así. La economía es un conjunto de fenómenos dinámicos que se reproducen sistemáticamente a lo largo del tiempo, y en los cuales tanto el ingreso como los niveles de producción y empleo, varían con una lógica cuya consistencia se debe conocer para gobernarlos. Cuando los salarios aumentan, crece la demanda efectiva de bienes y servicios. Esa demanda incrementa los ingresos de las empresas, y éstas, al percatarse del crecimiento de sus ventas, se ven llamadas a contratar a más trabajadores, con lo cual la masa de salarios crece todavía más en la economía. Al crecer los salarios y los beneficios —puesto que a mayores compras de lo que las empresas producen, éstas ven crecer sus ganancias— el gobierno se beneficia de repuntes en su recaudación. El círculo virtuoso se activa gracias a la elevación de salarios.

Sin embargo, debe reconocerse que cuando una economía arrostra una debilidad crónica de su mercado interno, son pocas las empresas —y no precisamente las más pequeñas— que tienen capacidad financiera para asumir salarios más altos. Pero ello no significa que elevar salarios no sea el objetivo que se debe perseguir para la activación de los mercados; lo que eso indica es simplemente que deben buscarse instrumentos y estrategias de política económica que hagan posible la elevación de salarios sin presionar financieramente a las empresas medianas y pequeñas. Un camino posible para ello es, por ejemplo, la desgravación de los ingresos de quienes se hallan comprendidos en los estratos de percepciones más bajos; es decir, una reduc-

ción de los impuestos directos a quienes menos ingresos perciben. Los ingresos sacrificados de esa manera por el gobierno, le serían recuperados a través de los impuestos al consumo. Este asunto, sin embargo, será comentado con detalle en un capítulo posterior.

Por el momento nos interesa precisar lo siguiente: El nivel de empleo en una economía depende positivamente de los salarios. Si los salarios suben, los niveles de empleo repuntan porque las ventas de las empresas se expanden. No es posible pretender que en una economía las empresas deban sufrir para que los hogares mejoren ni que deban ser los hogares los que sufran para que las empresas florezcan. Eso sólo resulta de la incorrecta comprensión del funcionamiento de una economía, como la que se asocia a la idea de que el sector laboral es un mercado y debe ser tratado como tal. No es posible pensar en hogares contentos con empresas en crisis.

La idea de que el sector laboral es un mercado tiene una larga historia en la economía formal. Se trata de una idea acuñada en los márgenes de la teoría tradicional o neoclásica, que es a su vez la que se halla hoy en día en vigencia en la mayor parte de las instituciones que proponen el libre mercado como objetivo supremo para el desarrollo. Sin embargo, hay economistas como los Clásicos, Marx, Polanyi y Keynes, y otros más recientes como Steven Fleetwood, que han intuido que el sector laboral no es un mercado. Es algo que ahora se demuestra axiomáticamente en la teoría de la inexistencia del mercado de trabajo: que el sector laboral no sólo no es un mercado, sino que el pretender tratarlo como tal sólo puede dar lugar al desastre del desempleo duradero y al debilitamiento del aparato productivo. Los dos pilares de la concepción correcta del sector laboral son, en primer

lugar, que el salario es una variable distributiva que se negocia para determinar la participación de los trabajadores en el ingreso, y que las empresas no contratan a más trabajadores cuanto más barato ofrecen su trabajo, sino cuanto más venden de lo que producen.

¿Cómo explicarle a ese Simón Hidalgo, que puebla con su desesperanza las calles de América Latina toda, que su desgracia no se debe a sus propios errores sino a las ideas equivocadas con las que se gobierna hoy en día a las economías de mercado en la región?

Según la teoría tradicional, el desempleo es un fenómeno debido a que los sindicatos y ciertas instituciones de gobierno no permiten que los salarios se flexibilicen para que puedan descender lo suficiente como para que ese fenómeno desaparezca. Se postula que los componentes indirectos de los salarios, como son los sistemas públicos de seguridad social; la educación pública; los sistemas públicos de salud; los sistemas de vivienda de interés social; los subsidios a alimentos y medicinas, etcétera, encarecen el precio del trabajo y provocan el desempleo. Entonces, para evitarlo, proponen privatizar la educación, hacer desaparecer los sistemas públicos de retiro, salud y vivienda; hacer desaparecer los subsidios, y permitir que sea el mercado el único mecanismo de asignación de todo lo que existe, entre consumidores y empresas. Se postula que el gobierno debe reducir al mínimo su presencia en la economía, y que debe preservar finanzas equilibradas; es decir, que no exceda en sus gastos lo que obtiene de ingresos. El lector, sin duda, reconocerá con facilidad estos elementos en el discurso oficial de la mayor parte de los gobiernos actualmente en ejercicio en América Latina, y se dará cuenta, por tanto, de los errores lógicos que se hallan detrás de ellos.

Una expresión fundamental del marco institucional vigente en las economías de mercado hoy en día, que debe ser analizada en lo particular, son los sindicatos. Éstos, artífices de las conquistas laborales más importantes de los trabajadores en el mundo entero desde la revolución industrial, hoy se hallan en tela de juicio bajo los criterios de quienes postulan el libre mercado como la vía regia al desarrollo. Éstos consideran que los sindicatos sólo han contribuido a impedir que los salarios se muevan flexiblemente en el sentido que indica el “mercado de trabajo”, y proponen por tanto su desaparición. Si bien políticamente tratan de abriles espacios tenues para justificar su existencia en el corto plazo, a la espera de que las condiciones para eliminarlos les sean por completo propicias, su objetivo final es precisamente eliminarlos.

Los sindicatos han exhibido una doble vida en la historia laboral de América Latina. Por una parte están los sindicatos independientes de los poderes del Estado, que han consolidado las reivindicaciones fundamentales de los trabajadores en términos de salarios y condiciones contractuales; por otra, los sindicatos corporativos, asociados a los poderes del Estado, que han servido para controlar y contener los procesos reivindicativos de sendos sectores de trabajadores, en detrimento de la generalidad de ellos. En la negociación de salarios mínimos, la oposición entre estas dos clases de sindicatos ha debilitado notablemente la tendencia de reivindicación de los trabajadores, y actualmente abre la puerta a que la figura misma de los sindicatos se vea amenazada. Se ha dejado de lado ya el reconocimiento al hecho de que la existencia misma de los sindicatos ha propiciado la acumulación capitalista acelerada a través de los años, gracias a los impulsos de deman-

da agregada a que han dado lugar sus conquistas de largo plazo en términos de salarios. Si bien la lucha ideológica bajo la que emergieron los hizo identificarse como la antítesis de la acumulación capitalista, ahora se sabe que gracias a las presiones de elevación de salarios, los sindicatos han fortalecido la propia acumulación.

Hoy en día sería deseable que el papel de los sindicatos evolucione hacia la corresponsabilidad en la producción y la participación más dinámica y redistributiva en las ganancias. Por otro lado, los sindicatos modernos serán en el mediano plazo las únicas instituciones que puedan hacer viable la democratización del capital, a través de la participación de los trabajadores en el sistema financiero; particularmente en el bursátil.

Para concluir, es necesario subrayar que la inexistencia del “mercado de trabajo” es fundamental para comprender el funcionamiento de la economía capitalista como un sistema compuesto de instituciones y mercados; no sólo de mercados. El sector laboral no es un mercado ni el salario es el precio del trabajo. El viejo, inútil y hasta perjudicial concepto de “mercado de trabajo” está asociado a un sistema de mercados al igual que un eslabón está asociado a una cadena en la que todo lo que hay para comprenderla son eslabones. Es decir, un sistema que sólo se explica si está íntegramente compuesto por mercados, pierde su sentido si alguno de ellos deja de serlo.¹

¹ El contenido de este capítulo se halla sustentado en los resultados axiomáticos principales de la TIMT, mismos que se encuentran en Noriega (1994), capítulos 1, 2 y 3; Noriega (2001), capítulos 2, 3 y 6, y en Noriega (2006 a).

CAPÍTULO 6

DESEMPLEO, POBREZA, EMIGRACIÓN Y VIOLENCIA

En una improvisada capilla ardiente, familiares y amigos de quien fuera un inquieto joven decidido a realizar en Estados Unidos los sueños que la economía de su país le frustró, se duelen de la forma en que halló la muerte en su intento. Sin siquiera estar del todo seguros de que el cadáver que velan es el del ser querido, salvo porque los dos amigos que partieron con él fueron testigos de su desaparición en las aguas del Río Bravo, los presentes se preguntan por qué le tocó vivir semejante experiencia. Tratan de responderse pensando en su propia situación, y arriban a conclusiones que no necesariamente parecen de consenso entre ellos. Sin embargo, en el terreno de los conceptos que hemos abordado ya desde hace algunas páginas, el lector podrá encontrar los fundamentos suficientes para el análisis siguiente sobre esta situación.

Un postulado fundamental de la teoría neoclásica señala que si los salarios reales crecen por encima de la productividad del trabajo, causan inevitablemente el aumento del desempleo. Se trata de una afirmación que requiere una explicación de cierto detalle: Los trabajadores empleados en todo el aparato productivo muestran su productividad en la cantidad de producto que se genera en la economía

gracias a ellos. Según la teoría neoclásica, las empresas los contratan gracias a que han calculado que al salario vigente después de la última negociación, con ese número de trabajadores logran sus ganancias más altas. Si repentinamente el salario sube pero la productividad de los trabajadores se mantiene igual, los empresarios se verán en la necesidad de desemplear a algunos para compensar así la disminución de sus ganancias. Con ello aumentará el desempleo, y ese aumento durará mientras los trabajadores no acepten una reducción en su salario. Si llegan a aceptarla, harían posible, según esta teoría, que el desempleo se reduzca nuevamente gracias a la recontractación de algunos, sino de todos, los trabajadores despedidos.

De esa manera esta teoría afirma que el desempleo se debe a que los salarios se sitúan por encima de la productividad de los trabajadores, e implica que para mantener al mayor número de ellos en condición de empleados, es necesario que los salarios no aumenten en términos reales (es decir, más que la inflación), mientras su productividad no lo haga. Puesto que la productividad del trabajo sólo aumenta cuando la tecnología progresa (por ejemplo en forma de nuevas herramientas y formas innovadoras de organización de la producción), y eso acontece en plazos prolongados a través de cambios en las empresas y en los niveles de educación y capacitación técnica de los trabajadores, los salarios deben mantenerse estables mientras acaece un progreso tecnológico suficiente para aumentar salarios sin sacrificar ganancias. De esto resulta que si en la escena se hace presente el desempleo, se urgirá a trabajadores y empresarios a disminuir los salarios o a no hacerlos crecer más que lo suficiente como para que su poder adquisitivo no decaiga; es decir, se propondrá que los salarios

crezcan como máximo a la misma tasa que la inflación. Contener el crecimiento de los salarios se convierte entonces en una virtud para el gobierno de la economía, según esta teoría. Esta teoría entiende los fenómenos inherentes a la oferta y demanda de trabajo como si fueran propios de un mercado: el mercado de trabajo; concepto que hemos discutido ya en el capítulo previo. La política económica actuará entonces tratando de contener el crecimiento de los salarios para evitar el desempleo.

Según esa forma de explicar los problemas del empleo, parecería lógico que los gobiernos se esfuercen en hacer entender a los trabajadores que ellos son la carga del sistema económico que se debe morigerar para que las cosas marchen bien para todos. Si ellos no presionan los salarios al alza a través de los sindicatos, podrán gozar de estabilidad en el empleo; de otra forma serán víctimas de su desmesura.

Para plantear nuestros argumentos —que el lector sabe ya que difieren de manera crucial de los tradicionales— es el momento de introducir a nuestro razonamiento las características básicas de una economía subdesarrollada abierta hacia el extranjero. Para hacerlo de manera ordenada y metodológicamente coherente, establezcamos las siguientes condiciones que parecen caracterizar a las economías de la región, y bajo cuya vigencia vamos a poder situar nuestras deducciones:

1. Se trata de economías pequeñas que por su reducido tamaño no tienen ninguna posibilidad de influir en los precios internacionales; por tanto, aceptan los precios vigentes en el extranjero, tanto para importar de otros países como para exportar a ellos. Sólo determinan por sí mismas sus salarios, sus precios internos y su tipo de cambio.

2. Lo que más compran del resto del mundo, como parte o porcentaje de sus importaciones, son insumos y bienes de capital; es decir, materias primas necesarias para la producción, además de maquinaria y equipo para el efecto. Su dependencia tecnológica se demuestra en el elevado porcentaje que los bienes de capital e insumos comprados en el extranjero representan en sus compras totales al resto del mundo. Se refleja, por tanto, en el alto grado en que la producción interna depende de lo que proviene del extranjero. En consecuencia, el recurso fundamental de las economías subdesarrolladas respecto al resto del mundo es la capacidad de trabajo de sus habitantes; no su desarrollo tecnológico ni su infraestructura física. El porcentaje restante de lo que compran del extranjero se refiere a bienes de consumo final.
3. Entre economías subdesarrolladas y desarrolladas hay libre movilidad de mercancías y de recursos financieros, pero no de personas. La libre movilidad de trabajadores es prácticamente nula. La que existe no sólo no es libre, sino que irrumpe contra el marco institucional vigente en las economías desarrolladas. Implica costos muy elevados para los trabajadores del tercer mundo que intentan pasar las fronteras de los países ricos de la única forma que les es posible: ilegal y furtivamente. Cuando no tienen éxito, suele costarles desde la cárcel hasta la vida.

Bajo estas características, es necesario señalar que las economías subdesarrolladas suelen situarse en cualquier punto intermedio entre dos extremos: El primero, la orientación total de su aparato productivo al mercado externo (es decir, la necesidad de exportar todo lo producido, por-

que sólo las compras que el extranjero hace del producto interno les dan vida a sus empresas), cual es el caso de las economías eminentemente maquiladoras. El segundo, la orientación total al mercado interno (es decir, la necesidad de vender internamente todo lo que se produce, porque las compras que el extranjero hace de sus productos son insignificantes en valor y volumen). Se trata de los dos extremos entre los que se hallan las economías de América Latina, sin que ninguna de ellas se sitúe por completo en alguno de esos polos sino en posiciones intermedias. Son únicamente referencias conceptuales que nos harán posible analizar dos clases de economías: Una, la de aquellas que venden al extranjero la mayor parte de lo que producen; es decir, las que dependen básicamente de las exportaciones. Otra, las de aquellas que venden a su mercado interno la mayor parte de lo que producen, y que dependen muy poco de las ventas al resto del mundo. Para nuestro análisis, llamaremos simplemente de *dinámica exportadora* a las primeras, y de *dinámica interna* a las segundas.

Ahora sí estamos preparados para precisar la relación entre salarios y empleo, y entre salarios e inflación, para luego adentrarnos al asunto que nos trajo hasta aquí en este capítulo. Para lo que sigue supondremos que el tipo de cambio permanece estable. Es un supuesto que simplificará las condiciones del análisis, sin eliminar con ello ningún aspecto esencial de los fenómenos que nos interesa explicar.

Las economías dominadas por la dinámica exportadora dependen de manera fundamental de la reducción de sus salarios. Ante su incapacidad para competir en el campo de la tecnología, buscan abaratar sus costos de producción castigando las remuneraciones al trabajo. Por tanto, cuando gracias a la caída de sus salarios bajan los precios de sus

productos y aumentan sus exportaciones, el número de trabajadores empleados también crece. Es decir que con esta clase de economías sucede precisamente lo que indica la teoría tradicional: El nivel de empleo aumenta gracias a que los salarios disminuyen; pero no porque el sector laboral se convierta en mercado, como lo pretendería esa teoría, sino porque al tratarse de economías que venden prácticamente todo lo que producen e importan todo lo que consumen, tratan de situarse en los precios internacionales a través del único instrumento a su alcance: los salarios. Así, dicha teoría no dice que las reducciones salariales implican que los trabajadores se empobrezcan aceleradamente a medida que sus economías exportan más, lo que significa que sus niveles de consumo disminuyen, siendo precisamente ese el costo de sostener al modelo de dinámica exportadora como la base de su actividad productiva. La dinámica exportadora las empobrece; reduce sistemáticamente su bienestar material. Economías de este tipo pueblan extensas costas asiáticas, e inexplicablemente representan un modelo a seguir para muchos economistas y políticos latinoamericanos.

En las economías de dinámica interna, en cambio, la caída en los salarios provoca que las compras de los hogares caigan, y con ello también los niveles de empleo y de consumo. Así, cualquier elevación de salarios provoca mayor consumo y beneficia de inmediato los niveles de producción, empleo y bienestar; revitaliza el ciclo productivo y eleva el bienestar material de las familias.

En América Latina, prácticamente todas las economías, incluso las que han sido más fuertemente empujadas hacia la dinámica exportadora, dependen todavía de manera fundamental de su mercado interno, lo que las hace muy vulnerables a las caídas salariales. Sin embargo, durante las

últimas dos décadas los gobiernos en turno se han empeñado en convertirlas en algo parecido a potencias exportadoras, para inducir de esa manera la convergencia hacia las economías desarrolladas; es decir, en vendedoras de bienes de consumo y compradoras de bienes de capital con alta tecnología. El resultado ha sido desastroso. Por una parte, para fomentar las exportaciones redujeron los salarios, con lo cual ocasionaron que los mercados internos se redujeran, que los niveles de empleo cayeran, y que las exportaciones crecieran sin capacidad para compensar el daño provocado a los niveles de producción, empleo y bienestar internos. Ha habido países que han empeñado todo su esfuerzo en convertirse en potencias maquiladoras, con efectos similares a los antes descritos, pero multiplicados a todos los sectores del aparato productivo y segmentos de la sociedad. Los costos de esos intentos han sido muy elevados: desempleo creciente y pobreza acumulativa, en un ambiente de bajo o nulo crecimiento económico. La idea de que disminuir los salarios o evitar que crezcan es fuente de virtudes, se ha destrozado. Pese a que aún hoy muchos economistas ortodoxos todavía defienden esa posición, el rigor analítico pone en evidencia su error; error que tratan de hacer subsistir en los márgenes institucionales, sin ningún testimonio histórico de éxito ni soporte analítico que demuestre que están en lo cierto.

Si perteneciéramos a una región de economías maquiladoras, con casi nula dinámica interna, probablemente estaríamos peor. Los niveles salariales habrían sido todavía más castigados de lo que lo fueron; la pobreza hubiese arrasado a porcentajes aun más altos de la población, y los efectos irreversibles sobre el bienestar material de la sociedad serían todavía más desesperanzadores que los actuales. En cierto sentido es sorprendente y alentador que la di-

námica interna sea todavía relevante en América Latina, pese a los esfuerzos de la política económica de los últimos veinte años en aras de la dinámica exportadora.

En lo que corresponde a la relación entre salarios e inflación, se demuestra que a medida que se sustituye al mercado interno por las exportaciones como motor de la actividad productiva, los salarios tienden a ser inflacionarios. En cambio, si lo que prevalece es el fortalecimiento del mercado interno, el efecto de las elevaciones salariales es antiinflacionario.

De lo dicho hasta ahora se puede concluir que las economías de la región han sufrido dos equívocos graves: las políticas de contención salarial, y la orientación forzada hacia la dinámica exportadora. El desempleo que hoy sufre un gran número de trabajadores en las economías latinoamericanas es resultado de esos dos equívocos. Pese a ello, las justificaciones oficiales de los altos índices de desempleo y de los bajos salarios, señalan que tales se deben a que los “mercados de trabajo”, —que es como a su entender se debe explicar al sector laboral— no se han flexibilizado lo suficiente. Consideran que los sistemas públicos de seguridad social; los fondos públicos de ahorro para el retiro; los sindicatos; las leyes del trabajo, que —dicen— impiden la libre contratación y despido, además de las prestaciones tales como la vivienda de interés social, la educación pública gratuita y la salud pública, impiden que los salarios bajen de manera flexible hasta el nivel que animaría a las empresas a emplear a todos los trabajadores y a producir al máximo de su capacidad.

Como el lector podrá constatar, hay una profunda diferencia entre el diagnóstico de los economistas tradicionales y el nuestro.

Los costos de la reorientación hacia la dinámica exportadora, de economías que no tienen la capacidad tecnológica para competir con el resto del mundo, han sido el desempleo, la pobreza, la emigración y la violencia.

El desempleo —desempleo involuntario, más propiamente dicho— consiste en aquellos trabajadores que buscan trabajo al salario vigente y no lo encuentran; ni siquiera a un salario más bajo, pese a estar dispuesto a aceptarlo.

Hay quienes buscan trabajo por primera vez, como José María, sobrino de Miguel Bolívar, que le pidió a éste una oportunidad el mismo día que finiquitaba una sucursal de su negocio, como el lector recordará del capítulo 1. Por supuesto que la respuesta fue negativa. Miguel llegó a pensar por un momento en contratar a su sobrino en sustitución de alguno de los trabajadores que todavía mantiene, a cambio de un salario más bajo; pero de inmediato se retractó al ponderar los costos de aprendizaje y la inexperiencia que eso acarrearía a lo que todavía queda de su negocio.

Hay otros que habiendo trabajado desde hace ya algún tiempo, cual es el caso de Simón Hidalgo, se enfrenta al desempleo a causa de que las empresas ven estrecharse el mercado para sus ventas. Para minimizar los impactos negativos sobre sus finanzas, las empresas despiden a los trabajadores más fácilmente sustituibles por otros más jóvenes y más baratos, que a la vez les significan menos obligaciones fiscales. Así, si bien para unos es muy difícil comenzar su vida laboral con éxito, hay otros para los que es una verdadera pesadilla el tratar de continuarla con decoro.

Es muy raro el desempleado de cuyos posibles ingresos sólo dependen él y su alma. Generalmente, tras la búsqueda desesperada de un puesto de trabajo remunerado por parte de un trabajador, hay padres, hijos o hermanos cuya

supervivencia está en juego. Se trata de un fenómeno en cuya expresión individual están siempre las necesidades de más de uno.

¿Se ha percatado el lector de la forma en que el ser humano escala en las opciones que tiene para satisfacer sus necesidades? Si en el momento en que las enfrenta tiene a la mano los recursos financieros que necesita, se satisface a través del mercado. Si no cuenta con ellos, recurre al Estado o a instituciones filantrópicas. Si éstas se cierran o se niegan, apela a la solidaridad. Si la solidaridad —penúltimo peldaño de la escala— falla, recurre a la violencia. ¡Mercado, Estado, solidaridad y violencia! Son los peldaños a los que guían las necesidades humanas en aras de su satisfacción. Si cuando José María necesita no tiene lo suficiente para comprar, apela a las instituciones públicas; si éstas le fallan, pide en las esquinas, en los semáforos; lava coches; limpia parabrisas.... Si ahí también se le niega, entonces recurre a la fuerza; asalta a uno más débil que él o extorsiona a algún incauto.

La duración del desempleo va orillando a quienes lo sufren, a escalar peldaño a peldaño... Por eso no es de extrañarse que ante el desempleo duradero y creciente acontezca la descomposición social.

La primera e inevitable manifestación del desempleo es el empobrecimiento. A diferencia de la pobreza misma —tipificada por la carencia de medios para satisfacer necesidades esenciales— el empobrecimiento no sólo afecta a los pobres; todos, incluso quienes pertenecen a los estratos pudientes de la sociedad, experimentan el empobrecimiento cuando su principal fuente de ingresos se reduce o interrumpe. Las remuneraciones al trabajo son la principal fuente de ingresos del grueso de la sociedad, y cualquiera

que experimente que se le cierra esa llave a causa del desempleo, sufrirá una reducción en su bienestar material. Es decir que se empobrecerá. El empobrecimiento resquebraja el tejido social de manera rápida e inmisericorde. Las actividades de socialización que antes se realizaban, se restringen; los amigos y las actividades que se frecuentaban y que eran parte del estilo de vida, se acaban. Una especie de sanción colectiva del grupo al que se pertenecía, impide que se llegue a él, por lo menos con frecuencia —ya no se diga en calidad de participante— sino de necesitado. El empobrecimiento trae consigo la exclusión. Si a esto se suma la iniciativa de algunos gobiernos, de ofrecer becas a los desempleados para que eleven sus niveles de capacitación y tengan así más probabilidad de éxito en la búsqueda de trabajo, entonces al empobrecimiento se le suma el sentimiento de culpabilidad: ¡Los desempleados están en esa situación porque, según se infiere de las iniciativas del gobierno, no son aptos para el trabajo! En fin... El drama se compone de muchos actores, y las primeras consecuencias son siempre las mismas: los desempleados y sus dependientes se empobrecen; por supuesto, la pobreza aumenta; la frustración social crece y el tejido social se debilita.

Cuando en medio de la búsqueda desesperada de trabajo aparece la informalidad bajo opciones de venta de mercancía china y de dulces o televisores de dudosa procedencia, en forma de comercio callejero, se acepta con facilidad el generoso cobijo. Es más fácil defenderse de los embates de la legalidad que de los del hambre.

El sector informal es un resultado evidente del desempleo duradero, del deterioro salarial, del resquebrajamiento del tejido social, y de los medios que la propia sociedad civil crea para mediatizar la violencia. Curiosamente, los

propios regímenes de gobierno cuya política económica ha creado las condiciones de desempleo y pobreza propicios para la proliferación del sector informal, lo combaten de manera aguerrida en defensa de las actividades legales e institucionalmente habilitadas.

Tres amigos de José María, jóvenes al fin, tras algunos meses de descorazonadora búsqueda de trabajo en su país, se enteraron de los medios a su alcance para emigrar a los Estados Unidos en un viaje de no más de dos semanas, con un riesgo a su entender tolerable y con alta probabilidad de cruzar la frontera sin exponer demasiado el pellejo. Uno de ellos, que terminó siendo el líder de la aventura, convenció a los otros dos tras una arenga bien sustentada sobre la imposibilidad de que las cosas cambien favorablemente en su país durante los próximos cinco, seis u ocho años. Él mismo se consideraba, con sus dieciocho años a cuestas, hijo de una crisis en la que había nacido y crecido, y de la que estaba dispuesto a salir en el único lugar que él consideraba a su alcance y con oportunidades de progreso: Estados Unidos. ¡Es el momento! decía. ¡Todavía no tenemos compromisos que nos impidan movernos por el mundo! El único que dudó y que finalmente se quedó, fue José María. La pasión por su novia lo dominó más que el apego a su familia. Seis meses después del día que partieron se recibió en el barrio el cadáver de uno de ellos. Sólo se supo que era de él por los papeles pegados a su ataúd. Llegó casi al mismo tiempo que las primeras remesas que los otros dos habían enviado a sus familias.

Durante aquellos meses, el enamorado José María había acumulado más frustraciones: negativas de empleo; remuneraciones pírricas en trabajos inmundos y de corta duración; comercio callejero. Pese a ello, las tardes junto

a su novia le devolvían la ilusión. Los deseos de vivir con ella crecían, pero también crecía la resistencia de ella a acceder sin tener alguna seguridad de que no se irían a un infierno de carencias y necesidades.

Sabedor de los deseos de José María, un día llegó a su puerta un hombre de aproximadamente treinta años de edad, y le propuso un atractivo negocio: “Mi actividad te necesita y tú necesitas dinero. Se trata de robar un coche. Tendrás la ayuda que necesites. Recibirás \$20,000 una vez que tenga yo el vehículo en mis manos. Después nos olvidamos del negocio, y asunto terminado. ¿Qué dices?”

José María sabía que con esa cantidad podía no sólo rentar un lugar decoroso por dos o tres meses para realizar su sueño, sino que además le sobraría para mantenerse sin sobresaltos por un tiempo. No tuvo que pensarlo mucho para decidirse. Tres días después ya tenía el dinero en la mano. Para robar el coche tuvo que herir a un tipo. El cargo de conciencia lo tuvo intranquilo un par de semanas, pero finalmente logró sobreponerse al caso. La novia accedió al concubinato y dieron rienda suelta a su sueño.

Seis semanas después del robo, el hombre aquel lo buscó nuevamente para pedirle su ayuda: “Cuando tú me necesitaste te eché la mano. Ahora soy yo el que te necesita...” Los argumentos de José María para negarse se hacían polvo ante las presiones del tipo. Tuvo que acceder. Un año después José María era otro hombre; miembro de una organización de roba-coches y tráfico de estupefacientes; desalmado, respetado y respetuoso dentro del grupo. Desde aquella segunda vez supo que ya no había salida para él, salvo con los pies por delante. Irremediablemente era parte ya de la delincuencia organizada, de la que él recibía quizás tanto como sus amigos en los Estados Unidos.

Éstas, como millones de historias semejantes, se escriben todos los días en América Latina. La causa es ya fácil de identificar: las políticas de contención salarial y la orientación forzada de las economías hacia la dinámica exportadora. Tales políticas son centrales en el modelo de desarrollo hacia el libre mercado, y forman parte del discurso habitual de los responsables de la política pública. Sin embargo, en su lógica, los costos sociales de sus acciones nunca aparecen. Por el contrario, en sus diagnósticos llegan a afirmar que si algunos problemas subsisten en la economía, se deben a la falta de profundización de las medidas adoptadas hasta ahora. En conclusión, proponen que se siga haciendo lo mismo pero con mayor profundidad.

No es posible que haya hogares felices en una economía en la que las empresas quiebran. Para que las empresas logren plenamente su objetivo de máximas ganancias, deben contribuir a que la capacidad financiera de los hogares sea suficiente para comprarles los bienes y servicios que producen. El modelo de prosecución del libre mercado y fomento a la dinámica exportadora, ha desarticulado gravemente el vínculo orgánico entre la capacidad de compra de los hogares y la oferta productiva de las empresas.

El desempleo involuntario, la pobreza creciente, la emigración ilegal masiva y la expansión de la informalidad, de la violencia y del crimen organizado, son responsabilidad plena de la política económica que subyace al modelo de desarrollo hacia el libre mercado, y sus consecuencias no son de corto plazo. La pérdida en términos de descapitalización humana por los fenómenos de desnutrición, déficit de salud y educación, y problemas de integración a la sociedad y pérdida de capacidades de trabajo, se suma a la descapitalización física de las empresas. El pro-

blema de esa suma de factores es que inhibe de manera creciente las capacidades de la economía en su conjunto para recuperar su actividad, aun cuando en algún momento se corrigiera el rumbo del modelo de desarrollo. Sin tal corrección, lo que puede esperarse es lo que hoy se ve: que las necesidades continúen su crecimiento, por lo menos al mismo ritmo al que crece la población, y que la producción, al igual que las oportunidades, se haga cada vez más escasa en términos relativos. De ello no habrá ganadores posibles.

En conclusión, el postulado de la economía tradicional de que disminuir los salarios eleva los niveles de empleo e inhibe la inflación, ha provocado una secuela de desgracias en las sociedades de la región. No sólo es un postulado incorrecto sino infausto. Entender al sector laboral como un mercado e intentar bajar los salarios para que las fuerzas de ese mercado se equilibren, ha ocasionado secuelas de las que los economistas tradicionales se desentienden; al igual que los responsables de la política económica del modelo vigente. Si bien ya existían problemas graves de desempleo, pobreza, rezago tecnológico y débil crecimiento, la persecución del libre mercado, traducida en el intento de convertir a nuestras economías en potencias exportadoras de lo que producen, ha implicado que el desempleo proliferara gravemente; que la informalidad se multiplique; que los pobres se hagan todavía más pobres; que los jóvenes pierdan la esperanza de realizar su capacidad de trabajo y aspirar a realizar sus sueños de progreso social; que la expulsión de contingentes cada vez más grandes de latinoamericanos fuera de nuestras fronteras sea una de las pocas opciones de supervivencia; que la delincuencia, el crimen organizado y la violencia en todas sus expresiones aumen-

te. Esos son algunos —los más importantes para usted y para mí— de los costos del modelo vigente. Por el momento, son resultados que el poder público trata de combatir con el ejercicio severo de la legalidad, con política social, con acuerdos migratorios y con policías más fuertes. Sin embargo, mientras el diagnóstico sea incorrecto la política económica también lo será, y los costos sociales seguirán creciendo.¹

¹ El contenido básico de este capítulo se sustenta axiomáticamente en Noriega (1994), capítulo 4, y en Noriega (2006 a).

CAPÍTULO 7

TIPO DE CAMBIO

La llegada de la primera remesa a manos de Dolores, madre de uno de los muchachos que lograron ingresar exitosamente a Estados Unidos como inmigrantes ilegales, significó un enorme alivio a su sempiterno apremio financiero. En su condición de madre soltera, los \$US 200 representaban la posibilidad de ponerse al día en el alquiler del cuartito en el que vive con su otro hijo, de seis años, al que se ha propuesto darle educación formal a cualquier costo. Se sorprendió cuando, dos días después de recibida la remesa, ante el cajero del banco en el que decidió cambiar sus dólares a moneda local, se enteró de una devaluación de 30%, que significaba que el dinero que tendría en su poder crecía en la misma proporción respecto a lo que inicialmente ella había esperado. Sentía que el encarecimiento del dólar en términos de la moneda local la había favorecido, sin considerar que por otro lado el costo de esa devaluación les sería cobrado a precio muy alto a ella y a sus conocidos en el barrio. De hecho, un día antes, un hermano suyo —Jorge— había vendido un pequeño departamento de interés social, con el fin de sumar al resultado de esa venta unos pocos recursos ahorrados, y comprar para él y su familia algo un poco mejor. Tras la devaluación, que lo sorprendió con el dinero de la venta en las manos, no sabe si se verá beneficiado o perjudicado en

su proyecto de mejora. Por otro lado, Miguel Bolívar, tras periodos prolongados de bajas ventas, había vislumbrado, hace cuatro o cinco días, la posibilidad de finiquitar por completo su negocio actual y dedicarse más bien a la importación y comercialización de productos idénticos a los que producía. Los precios a los que compraría esa mercancía en el extranjero resultan ser ligeramente más bajos que los costos a los que la producía en su propia fábrica, lo que le asegura que ganaría más comprándola en el extranjero y vendiéndola más cara en el mercado interno, que produciéndola. Pero ahora, tras la devaluación, sus expectativas no terminan de aclararse. Para explicar lo sucedido y lo que podría suceder en el futuro, es necesario retornar por unos momentos al campo de los conceptos.¹

El tipo de cambio nominal —o simplemente “tipo de cambio”, según es comúnmente denominado— se refiere al valor de cualquier moneda extranjera en términos de la moneda local; es decir, al número de unidades de la moneda local que hay que dar a cambio de una unidad de moneda extranjera.² Las monedas o divisas más utilizadas en las transacciones internacionales, a juzgar por su fácil aceptación en prácticamente cualquier país del mundo, son el dólar estadounidense y el euro; aunque para tener una percepción más general, deben mencionarse también al yen japonés, al yuan chino y a la libra inglesa.

La determinación del tipo de cambio es crucial para la vida económica de un país. Por ejemplo, la devaluación aquella de la que se percató doña Dolores dos días des-

¹ Los detalles del enfoque tradicional sobre este tema pueden revisarse en Krugman y Obstfeld (1994). Los resultados fundamentales de la TIMT al respecto se hallan en Noriega (2006).

² Puede ser la moneda de cualquier país del resto del mundo.

pués, equivalió al encarecimiento instantáneo en 30%, de los productos que se compran del extranjero, y a un abaratamiento de igual porcentaje en el precio de los productos que el país vende al resto del mundo. La devaluación, que consiste en el encarecimiento de cualquier divisa extranjera en términos de la moneda local, tiene el efecto de abaratar las exportaciones nacionales para los compradores extranjeros, y encarecer las importaciones para los compradores nacionales.

A partir de esta noción se puede abordar con claridad el concepto de tipo de cambio real; es decir, el precio relativo que resulta de la eliminación de los aspectos monetarios en el tipo de cambio nominal. El tipo de cambio real es el volumen de producto interno que se debe vender al extranjero para comprar una unidad de producto importado. Es el costo de oportunidad de comprar bienes y servicios del extranjero, medido en términos del producto interno al que hay que renunciar para ello. Así, cuando la moneda local se devalúa, el costo social de oportunidad de traer a la economía los productos importados que ésta requiere, aumenta. De manera análoga, si en lugar de devaluarse la moneda local se apreciara o revaluara, el costo social de oportunidad para importar se reduciría.

El tipo de cambio real, al igual que todo precio relativo, se determina por lo que la gente del país y del extranjero necesita y quiere; por la tecnología vigente en la economía nacional y en la del resto del mundo; por su marco institucional, y por los recursos naturales disponibles aquí y allá. Pero de todos esos factores, los internos no influyen con el mismo peso que los externos. El tamaño de la influencia de los externos depende del grado de apertura comercial y migratoria de la economía; es decir, de la facilidad con la

que pueden desplazarse las mercancías y los seres humanos entre la economía nacional y la del resto del mundo.³ Si los aranceles o impuestos aduanales, así como las exigencias reglamentarias de calidad y origen de la economía nacional son elevados para las importaciones o incluso también para algunas de sus exportaciones, y sus leyes migratorias impiden el libre tránsito de personas de y hacia su territorio, se dice que su apertura comercial y migratoria es baja. En contraste, si los aranceles son bajos o nulos, las reglas de calidad y origen son laxas o inexistentes, y las leyes migratorias permiten el libre tránsito de personas de y hacia el resto del mundo, se dice que el grado de apertura comercial y migratoria de la economía nacional es alto. Así entonces, si la economía nacional es completamente abierta en lo comercial y migratorio, la influencia de los factores externos será máxima, y si además la economía nacional es pequeña respecto a la del resto del mundo —como todas las subdesarrolladas y particularmente las de América Latina— entonces los factores externos dominarán a los internos. Si la economía nacional es muy protegida o de baja apertura comercial y migratoria, los factores externos influirán mucho menos que en una economía abierta, y los factores internos podrán incluso ser los dominantes.⁴ En cualquiera de estos

³ El lector se preguntará con razón por qué el grado de apertura financiera no es considerado en esta explicación. La respuesta es que en la determinación de los precios relativos sólo intervienen factores reales, entre ellos, desde luego, como parte del marco institucional interno, la política fiscal —traducida generalmente en aranceles y normas diversas de restricción a las importaciones— y la política cambiaria del banco central, que tiene el objetivo de determinar el tipo de cambio nominal, con efectos pasajeros sobre el tipo de cambio real. El sector financiero se subordina a las condiciones del sector real de la economía. Por ello, los fenómenos inherentes a las tasas de interés y a su relación con el tipo de cambio serán tratados en un capítulo posterior.

⁴ Hoy en día es común, aunque parcial e incorrecto, que las instituciones internacionales analicen únicamente el grado de la apertura comercial y dejen de

casos, sin embargo, los determinantes del tipo de cambio real serán los ya señalados.

El banco central, a través de su política de tipo de cambio —también llamada “cambiaría”— puede modificar temporalmente el tipo de cambio real. El manejo del tipo de cambio nominal —es decir, del valor de las divisas en términos de la moneda local— es responsabilidad exclusiva del banco central. Éste decide el mecanismo a través del cual el tipo de cambio habrá de determinarse, pues aunque a la luz de las noticias de prensa se crea que hay una y sólo una forma óptima de manejar el tipo de cambio —creencia que los responsables de la política económica tratan de afianzar en la gente de cada país para contar con su confianza— esto no sólo es inexacto, sino que cada forma de manejo tiene costos y beneficios específicos. Las dos formas básicas son la de tipo de cambio fijo, y la de tipo de cambio flotante o variable. Lo fijo o lo variable se refiere al tipo de cambio nominal, no al real; es decir, al valor de las divisas extranjeras medido en la moneda del país.

Seguir la política de tipo de cambio nominal fijo, significa para la economía mantener la relación de la moneda local respecto a una divisa específica —por ejemplo el dólar— sin cambio alguno durante periodos prolongados. Si bien al inicio de una política de este tipo se puede partir de una situación en la que, por ejemplo, se busca que el valor de las ventas al exterior sea igual que el valor de las compras provenientes del resto del mundo —a lo que se llama-

lado el de la apertura migratoria. Con ello eliminan toda consideración sobre la libre movilidad del trabajo como factor productivo, pese a ser básica en el marco de la teoría neoclásica en aras del libre mercado. Una incorrección que parece obedecer más bien al privilegio de los intereses de las economías desarrolladas por encima del rigor analítico que su referencia teórica les exige.

ría equilibrio en la balanza comercial—⁵ al pasar el tiempo los precios de los bienes y servicios en la economía local podrían crecer más, igual o menos que los del extranjero. Las situaciones posibles se resumen así: a) Si los precios internos crecen más rápidamente que los del extranjero (particularmente más que los del país a cuya divisa se ha vinculado el tipo de cambio), las exportaciones tenderían a encarecerse y las importaciones a abarataarse, lo que derivaría inevitablemente en que se compre del extranjero más de lo que se le venda a éste. Se provocaría un déficit en la balanza comercial; es decir, más salida que entrada de divisas. b) En caso de crecer al mismo ritmo, el tipo de cambio fijo seguiría dando como resultado el equilibrio en la balanza comercial, lo que implicaría una salida de divisas igual a la entrada. c) Si los precios en el extranjero crecieran más que los precios internos, el efecto sobre la economía local equivaldría al de una devaluación, pues las importaciones se encarecerían mientras las exportaciones tenderían a abarataarse cada vez más. La balanza comercial revelaría superávit; es decir, más ingreso que egreso de divisas.

Los tres posibles casos antes descritos indican que el tipo de cambio fijo no evita que las cosas cambien; particularmente, no hace posible que un equilibrio en la balanza comercial perdure, pues la relación entre la variación de los precios internos y externos termina por anular su estabilidad. El tipo de cambio real es el que determina si se incurre en déficit o en superávit, independientemente de que el tipo de cambio nominal esté fijo o no.

⁵ La balanza comercial es la diferencia entre el valor de las exportaciones y el de las importaciones; cuando ambos son iguales, se dice que hay equilibrio; si el primero supera al segundo, hay superávit, y si el segundo supera al primero, déficit.

¿Pero, qué significa para la economía local el que haya superávit o déficit en su balanza comercial? Nada más ni nada menos que la diferencia entre cierto desahogo financiero, en el primer caso, y apremios financieros, en el segundo. Si experimenta superávit, entonces logra tener en su poder divisas disponibles para otros usos; por ejemplo, pago del servicio (intereses), o amortizaciones de las deudas con el extranjero (deuda externa), o financiamiento de proyectos de inversión para fomentar el crecimiento del aparato productivo. En el mejor de los casos, la acumulación de reservas. Si el caso es de déficit, quiere decir que el país necesita más divisas de las que ha recibido, lo que puede significar una disminución en sus reservas, si las tiene, o bien la cancelación de algunos proyectos de inversión para liberar los recursos necesarios; si no, la necesidad de endeudarse con el exterior para saldarlo.

Las economías de América Latina se han caracterizado por revelar tasas de inflación —es decir, ritmo de crecimiento de sus precios— superiores a las de Estados Unidos y la Unión Europea, lo que resulta muy importante, debido a que se trata de las principales economías con las cuales establecen sus compras y ventas en lo agregado. Esto significa que las políticas de tipo de cambio fijo se han establecido generalmente respecto al dólar y han derivado, inevitablemente, en devaluaciones frecuentes destinadas a corregir el déficit, no sólo en balanza comercial, sino en la cuenta corriente.⁶ Esas devaluaciones han sido en ocasiones muy severas debido a que los problemas de inflación en las economías locales se agravaron en algunos casos hasta los

⁶ La cuenta corriente incluye, además de la balanza comercial, el servicio de la deuda externa. Para mayores detalles al respecto, se puede revisar Pentecost (2000), parte II.

extremos del descontrol. De hecho, hubo en muchos países de la región largos periodos de hiperinflación —es decir, de inflación galopante— que estuvieron irremisiblemente asociados a devaluaciones frecuentes, precisamente por lo señalado en párrafos previos: regímenes de tipo de cambio fijo, que sólo ajustaban sus tipos de cambio una vez que el déficit se hacía insostenible.

Por otra parte se halla la política de tipo de cambio flotante; la más aceptada a últimas fechas en la región. Significa que el valor de las divisas extranjeras se fija en función de la disponibilidad de ellas en las arcas del banco central, respecto a la demanda de las mismas por parte de toda la economía. Así, el banco central realiza subastas periódicas en lapsos muy cortos, en las cuales participan los bancos comerciales, las casas de cambio, casas de bolsa, empresas y particulares, todos interesados en comprar divisas para diferentes fines, frente a una cantidad específica de ellas que el banco central ofrece. Esa cantidad es determinada al exclusivo arbitrio del banco central. De esta manera, ese mercado particular —mercado de divisas— que se pone en marcha con cada subasta, es el que determina hacia dónde se mueve el tipo de cambio nominal. Si las reservas en poder del banco central son suficientes y la incertidumbre en la economía es baja, las fluctuaciones en el tipo de cambio suelen ser también pequeñas. En contraste, si la disponibilidad de divisas por parte del banco central es precaria y hay gran incertidumbre en la economía, las fluctuaciones en el tipo de cambio crecen y la tendencia general a la devaluación (o depreciación de la moneda local respecto a las divisas), se acentúa. Bajo este régimen cambiario —que no puede ser calificado de libre mercado en sentido estricto, desde el momento en que el oferente (el banco central),

es único y determina el volumen de la oferta— el tipo de cambio se ajusta en última instancia según las necesidades de la demanda de divisas en el gobierno, en las empresas y en los hogares. Así se garantiza que la disponibilidad de divisas —determinada por el banco central a su exclusivo arbitrio— no sea excedida por la demanda.

Es importante destacar que pese a la libre movilidad del tipo de cambio bajo las condiciones descritas, éste no logra eliminar el desequilibrio en la balanza comercial, ni mucho menos en la cuenta corriente. Este último —el déficit crónico en cuenta corriente— es una característica generalizada de las economías subdesarrolladas; particularmente de las latinoamericanas. Se debe fundamentalmente al rezago tecnológico, fenómeno al que dedicaremos un capítulo posterior.

La libre flotación le exige al banco central que las divisas que ingresan al país por conceptos tales como exportaciones, excedentes de las ventas de hidrocarburos, remesas que envían los nacionales que trabajan en el extranjero, privatizaciones de activos públicos o inversión extranjera directa en diferentes sectores de la economía, se destinen al financiamiento del déficit en cuenta corriente en lugar de servir para financiar proyectos de inversión. De esa manera el banco central vende las divisas que le demandan, al tipo de cambio que se fija en las subastas (en las que él determina el volumen de la oferta). Así logra que las fluctuaciones del tipo de cambio no sean muy marcadas, pues le es posible regular su nivel través de expansiones o contracciones en la oferta de divisas que lanza en cada subasta. Bajo este régimen, la estabilidad cambiaria se logra sacrificando recursos que podrían destinarse a financiar el crecimiento de la economía. Por esta razón la estabili-

dad cambiaria de los últimos años en las economías con tipo de cambio flotante, ha estado acompañada de muy bajas tasas de crecimiento del producto.

Como el lector podrá suponer, el régimen de tipo de cambio flotante implica dejar de lado las consideraciones sobre la inflación interna y la externa, de las que, aun así, sigue dependiendo el tipo de cambio real. El banco central tiene la posibilidad, mientras las divisas disponibles se lo hagan viable, de mantener estable el tipo de cambio nominal durante periodos prolongados. Una especie de tipo de cambio fijo, aunque resultante de una clase de regulación más parecida a la de un mercado libre. Bajo tales circunstancias, si —como sucede de manera recurrente— la inflación de las economías latinoamericanas es mayor que las de Estados Unidos y Europa, el tipo de cambio real continuará generando déficit en la cuenta corriente. Resultado nada diferente del observado bajo regímenes de tipo de cambio fijo, salvo la forma de determinar el tipo de cambio nominal.

Un resultado fundamental de esta reflexión es que el déficit comercial no depende del régimen de manejo del tipo de cambio; depende más bien del rezago tecnológico, sin cuya superación el problema prevalecerá.

Si una economía subdesarrollada protege su mercado interno con un régimen arancelario elevado y severas medidas de control de calidad y normas de origen, para defenderse de su rezago tecnológico frente al extranjero, tiene la posibilidad de administrarse bajo tipo de cambio flotante con más estabilidad que otra que haya bajado sus barreras arancelarias. Esta última resentirá no sólo la preferencia de sus consumidores hacia los productos importados, sino la reducción, cierre y hasta quiebra de empresas en su apa-

rato productivo, particularmente de las menos capaces de competir con los productos extranjeros debido a su debilidad tecnológica. Eso es precisamente lo que sucede con los países que han establecido tratados de libre comercio con economías tecnológicamente más desarrolladas: Por una parte, bajan su protección arancelaria, y por otra, adoptan políticas de tipo de cambio flotante. De esa forma sacrifican su crecimiento con tal de sostener la estabilidad cambiaria, y descapitalizan a su aparato productivo exponiéndolo a la competencia con el extranjero sin la capacidad tecnológica suficiente para competir. El resultado es, por una parte, el desempleo involuntario creciente; por otra, la descapitalización de las empresas. ¿No percibe ya el lector en estas líneas, los rasgos fundamentales de la globalización y sus consecuencias en América Latina?: Tratados de libre comercio, políticas de tipo de cambio flexible, desregulación interna y privatización de activos públicos para lograr el pronto y masivo ingreso de divisas. A cambio, bajas tasas de crecimiento de la economía, desempleo involuntario creciente, inestabilidad social y delincuencia organizada, además de otros efectos que se analizarán más adelante.

En medio de su alegría, Dolores observa que los beneficios que había logrado con la devaluación a través de la remesa que recibió, se convierten ahora en una pesada carga para sus vecinos en el barrio. Los precios de la mercancía importada que solían comprar, una vez para vestir ropa de marca aunque fuese adulterada, y otras para hacerse de una radio o de un microondas con posibilidades de pagarlos, se han elevado por encima de sus posibilidades de pago. Los dueños de casa han comenzado a subir sus alquileres y el transporte público exige revisión de tarifas. La gasolina ya está más cara, y pese a que muchos productos de la canasta

básica han comenzado a subir, el gobierno ha anunciado que no incrementará los salarios para no atentar contra las fuentes de trabajo que genera la industria nacional.

A Jorge, hermano de Dolores, el dinero de su departamento ya no le alcanza ni para comprar uno igual al que vendió ni mucho menos para realizar sus planes de mejora. Ha empeorado seriamente sus condiciones de vivienda, pues los inmuebles han ajustado sus precios al alza en porcentajes muy próximos a los de la devaluación, y a él sólo le queda buscar un alquiler al alcance de su modesto sueldo, y cambiar a dólares su mermado ahorro para protegerse de otra posible devaluación.

Miguel Bolívar ha decidido finalmente finiquitar su empresa e importar de los Estados Unidos lo que él antes producía; ha resuelto pasar de industrial a comerciante. Sus expectativas son halagüeñas, pues importará partes y piezas que son utilizadas por muchas otras empresas nacionales; empresas a las que él ya proveía cuando productor, y a las que espera conservar ahora como compradoras de sus importaciones. Él es una expresión individual de la *desindustrialización* del aparato productivo en su país.

Los exportadores se han visto beneficiados, incluso aquellos que no eran competitivos antes de la devaluación. El único requisito que debe satisfacerles el gobierno para que continúen exportando dinámicamente es que no presione para incrementar los salarios; consideran que tras la devaluación, los bajos salarios son su otro punto de apoyo para ser temporalmente competitivos.

Sabemos ya que cualquiera sea el régimen de tipo de cambio, mientras el rezago tecnológico subsista, los países subdesarrollados serán deficitarios. Debemos ahora comprender las raíces de este fenómeno: el rezago tecnológico.

El gobierno ha ofrecido —según se acaba de publicar en los medios— establecer un tratado de libre comercio que les permita a los exportadores nacionales vender su producción en uno de los mayores mercados del mundo: el de Estados Unidos, a cambio de abrir la economía local a la inversión extranjera directa, especialmente en los rubros en los que ésta se interesa: petróleo, energía eléctrica, ferrocarriles, telecomunicaciones y agua potable. Para ello está dispuesto a disminuir al mínimo posible sus aranceles y a determinar una política de tipo de cambio flexible. Sabemos ya —como resultado de éste y los seis capítulos previos— que el ambiente para profundizar el desempleo y la descapitalización del aparato productivo estará bien cimentado si ese proyecto del gobierno se realiza.

Las alternativas al mismo las discutiremos más adelante. Bástenos por ahora saber que existen, que son analíticamente consistentes e institucionalmente viables.

La apertura al comercio y a la movilidad de capitales no es en sí misma mala ni indeseable; el que sea benéfica depende de la orientación del comercio, de las modalidades del mismo y de las regiones del mundo hacia las cuales se oriente. Si una economía decide abrirse al comercio y las finanzas con el exterior, debe hacerlo con el objetivo de que tal cosa redunde en beneficios para sus hogares y sus empresas; de otra manera se convierte en un proceso de ~~costos para~~ la mayoría y beneficios para alguna minoría.

CAPÍTULO 8

TECNOLOGÍA Y COMPETITIVIDAD

El desarrollo de formas de organización e ingeniería cada vez más complejas y eficientes les ha permitido a las comunidades humanas reducir los costos de producción de los satisfactores que requieren. La ingeniería, que comprende la infraestructura, herramientas, mobiliario, maquinaria y equipo, es resultado del progreso que ha experimentado la capacidad humana de organizarse para producir. Ese progreso se ha acumulado a lo largo de la historia en todas las sociedades del planeta, aunque de manera muy desigual. Por una parte están los pueblos que a causa de fenómenos naturales, guerras por lo general perdidas, ocupación y sometimiento o descomposición de sus instituciones,¹ han visto reducida esa acumulación y han experimentado el rezago tecnológico. Por otra, los pueblos que han logrado continuidad durante largos periodos en sus esfuerzos por controlar e incluso remontar las adversidades de la naturaleza sobre sus formas de vida, que han alcanzado dominio bélico en su entorno, y que han incrementado su capacidad de trabajo a partir del sometimiento de sociedades más débiles. Esos han marcado el estado de la frontera

¹ Que son la expresión fundamental de la capacidad social de organización.

tecnológica de la humanidad en las distintas épocas de la historia. Los ciclos propios de la vida de las sociedades han dado lugar a que las posiciones de dominio tecnológico se hayan trasladado de unos lugares a otros y de unas sociedades a otras en el correr de la historia. Así, las sociedades tecnológicamente desarrolladas del mundo actual son sucesoras de aquellas a cuya decadencia aportaron de una u otra forma. El liderazgo tecnológico de unas sociedades ha sido necesariamente resultado de la hecatombe de otras.

La división del mundo actual en economías tecnológicamente avanzadas y rezagadas no dista en nada de la división habitual en términos de primer y tercer mundo o de países ricos y pobres. La primera no es más que una expresión fundamental de la historia de las sociedades a través de los siglos. El rezago tecnológico es una característica inmanente al subdesarrollo; por tanto, explicarlo es condición *sine qua non* para articular cualquier idea reivindicativa.

La tecnología se compone de la organización y la ingeniería, en el entendido de que esta última —la ingeniería— es el resultado acumulativo de los avances en la organización. La organización se fundamenta en la capacidad de las sociedades para determinar reglas de procedimiento y convivencia, mismas que hacen posible la conciliación de intereses y la coordinación de esfuerzos para producir. Es decir que la organización, que implica jerarquías y estructuras funcionales, es la manifestación práctica u operativa de las instituciones.

A medida que las formas de organización de las sociedades crecen y adquieren mayor complejidad, crean y adecuan espacios y recursos materiales para conseguir sus fines. De ello nacen las herramientas, desde las más simples, como la palanca o la rueda, hasta las más complejas, como

las computadoras y los robots, rodeadas de la infraestructura que las hace posibles. Así, en la medida en que las formas de organización evolucionan, imponen cambios progresivos a las herramientas, y estas últimas someten históricamente su evolución a la de las propias formas de la organización social para producir. Eso explica por qué el simple acto de sustituir maquinaria vieja por nueva no implica progreso tecnológico,² pues del mismo resultan nuevas exigencias a las formas de organización que, de no ser satisfechas, hacen de la sustitución un proceso ineficiente y costoso en lugar de benéfico. Desde el aprendizaje del manejo de la nueva maquinaria, pasando por la adopción de nuevas formas de coordinación de procesos en función de la misma, hasta la reposición de las partes y piezas que el desgaste de la nueva maquinaria demandaría, significarían enormes esfuerzos de cambio organizacional para este contexto, debido a que ese avance en la ingeniería no habría sido resultado del progreso en las propias capacidades de organización de la sociedad receptora.

La contribución básica del progreso tecnológico a la vida humana, consiste en la disminución del esfuerzo social para la producción de satisfactores materiales. Tanto a nivel de las empresas como de los hogares esto se traduce en una disminución de costos: es posible producir lo mismo con menos recursos o producir más con los mismos que antes. Esto es importante porque entre los recursos aludidos se encuentra fundamentalmente el trabajo. Es decir que en virtud del progreso tecnológico es igualmente posible que la producción de toda la economía crezca a la par que los ni-

² Como se pensó en su momento del proceso de sustitución de importaciones en América Latina.

veles de empleo, o bien que estos últimos se mantengan o decrezcan. El progreso tecnológico no garantiza por sí mismo el crecimiento de la producción, el pleno empleo ni el desempleo involuntario. Si las empresas afrontan una situación de declinación en sus ventas y descubren al mismo tiempo posibilidades tecnológicas para bajar sus costos de producción reduciendo el número de empleados, en aras de su objetivo de máxima ganancia, seguramente cancelarán algunos puestos de trabajo. De esa manera les será posible mantenerse vigentes en el mercado mientras se produce un repunte en la demanda de sus productos. Si en cambio arrostran un escenario de crecimiento en sus ventas, la tecnología podría ofrecerles posibilidades de mayores ganancias sin necesidad de incrementar sus costos proporcionalmente a su producción, aunque eso podría implicar también el que el número de trabajadores contratados crezca menos de lo esperado o de lo deseable.

La tecnología es un fenómeno que atañe a todos los espacios de la sociedad y que depende de todos ellos. Un ejemplo claro se recoge de la experiencia que le tocó vivir hace algunos años a Miguel Bolívar. Cuando fundaba su empresa tuvo la oportunidad de entablar amistad con Roger Kennedy, un empresario estadounidense. Éste se aprestaba a iniciar también su quehacer en los negocios de la metalmecánica, sólo que en el sur de los Estados Unidos. Las coincidencias fueron sorprendentes: Ambos compraron maquinaria idéntica en las mismas fábricas y entrenaron a su personal de base en la misma escuela técnica. No sólo eso; tanto Roger como Miguel resultaron iniciando su producción prácticamente al mismo tiempo, lo que les pareció muy interesante, pues les permitiría más adelante comparar a detalle sus experiencias. Se conocie-

ron hace doce años a tiempo de comprar su maquinaria y equipo en una fábrica de Chicago.

El tamaño de la planta industrial del estadounidense era muy similar a la de Miguel, y ambos habían planeado en su inicio vender su producción a precios internacionales, a un mercado por demás vasto dentro y fuera de sus países. La única diferencia entre las dos plantas por entonces era su situación geográfica; una se fincó en Texas y la otra en el norte de México. Miguel y Roger comenzaron su producción algún día de enero de hace once años, y no volvieron a verse sino hasta hace pocos días, aunque habían mantenido cierta comunicación entre sí.

En su encuentro hicieron finalmente el balance de sus experiencias. Roger comentó que durante ese tiempo había logrado duplicar el tamaño de su empresa. Narró cómo, pese a que los precios internacionales de sus productos se mantuvieron prácticamente estables desde que comenzaron,³ su entorno industrial e institucional lo favoreció: Los productores de sus insumos también habían mantenido sus precios más o menos estables, y en algunos casos incluso los habían disminuido; la provisión de los mismos se había realizado en tiempo y forma; la infraestructura de carreteras y los mecanismos de distribución y venta habían funcionado eficientemente; las provisiones de luz, agua, gas natural y desahogo de desechos industriales habían funcionado muy bien; el sistema tributario y los estímulos por parte del gobierno lo habían apoyado. Para concluir, dijo pese a los buenos salarios que paga —que el propio Roger considera elevados respecto a los de América Latina— la cultura de

³ Lo que en términos de precios relativos significa que se abarataron, debido a que la inflación empujó la mayor parte de los demás precios a un alza proporcionalmente mayor.

trabajo de sus empleados, es decir, su sentido de cooperación, compromiso con la empresa y cumplimiento de sus responsabilidades, compensó por mucho el peso de los salarios en sus costos. Renovó su maquinaria y equipo en dos ocasiones, lo que le permitió mantenerse en la frontera de la ingeniería en su sector. Su principal mercado fue el estadounidense, y el crecimiento sostenido y estable de la demanda de sus productos le aseguró la expansión de su negocio.

Al escuchar eso, Miguel, con poco entusiasmo, hizo su propio balance. Comenzó enfatizando lo mucho que las devaluaciones habían encarecido los insumos importados que empleaba. Continuó diciendo que desde un principio había tropezado con algunos problemas de calidad y falta de formalidad en la entrega de insumos por parte de las empresas proveedoras nacionales, lo que en repetidas ocasiones le significó interrumpir su cadena de producción. Dijo que la provisión de servicios públicos fue deficiente respecto a la que refería Roger, y que la infraestructura carretera le significó pérdidas en más de una ocasión, pues su mal estado implicaba elevados costos de mantenimiento de su parque vehicular. Sus trabajadores, muchos de ellos remunerados con no más de dos salarios mínimos, revelaban una alta tasa de rotación en sus puestos, con la consiguiente pérdida de capacitación y experiencia. Se iban tan pronto encontraban ocupación con mejores salarios, y los que se quedaban, generalmente mostraban su poca motivación y descontento. El ausentismo y bajo compromiso con sus tareas redundaban en disminuciones de calidad en la producción y en la elevación de los porcentajes de merma y errores. Por el lado del sector público, la corrupción de los gestores del gobierno para permitirle producir sin obstáculos legales ni reglamentarios le había representado

elevados gastos extraordinarios, y finalmente la caída de la demanda interna de sus productos le dejó como única salida la posibilidad de exportar. El propio gobierno lo había inducido a orientarse a la exportación. Cuando intentó hacerlo, sólo logró éxito durante periodos cortos después de las devaluaciones, pues de esa manera sus productos resultaban competitivos a nivel internacional. Pero en cuanto se veía obligado a subir salarios y a pagar más por las tarifas de gas, luz y agua, sin contar la elevación en los precios de los insumos, sobre todo de los importados, el horizonte se le ensombrecía; sus ganancias se anulaban y no era raro ver cómo de pronto sus obligaciones fiscales y salariales lo obligaban a liquidar segmentos de su empresa. Dijo, notoriamente apesadumbrado, que durante esos once años no logró renovar su maquinaria y equipo ni una sola vez. Concluyó señalando que tras los dos últimos años, que fueron de pérdidas acumuladas, decidió finalmente liquidar su negocio y cambiar de rubro para sus actividades. Ahora, como sabemos, tiene en puertas su proyecto de importación y comercialización de lo mismo que antes producía.

Cada uno de estos empresarios patentizó en su relato la interdependencia que existe entre las capacidades técnicas de una empresa y las condiciones tecnológicas del conjunto de la economía. Se puso de manifiesto, en el caso de Roger, que la ingeniería moderna puesta en uso en un contexto tecnológico también moderno, es eficiente. En contraste, en el caso de Miguel se demostró que la ingeniería moderna en un contexto tecnológico rezagado o ineficiente, tarde o temprano se hace también ineficiente.

La tecnología de un país comprende su infraestructura toda, todo su contexto institucional además de las carac-

terísticas productivas de la sociedad en términos de nivel educativo y cultural, así como de nivel y estructura poblacional.⁴ Una sociedad, al producir técnicas produce también valores. Así, los vínculos orgánicos que se establecen entre el quehacer tecnológico y productivo de una sociedad y su quehacer cultural, son del todo indisolubles.

El tamaño de la población y su estructura no es un asunto menor para un país en lo que concierne a su tecnología, pues determina de manera importante la diversidad en la división social del trabajo. Ésta, que en última instancia significa la variedad de tareas, habilidades, especialidades e intereses que se manifiestan en el quehacer productivo de los individuos y de sus comunidades, da lugar a que los aportes en términos de creatividad, bajo formas renovadas de organización, como de nuevas técnicas y herramientas, habitualmente materializadas a través de inventos, impulsen el desarrollo tecnológico. Así se explica el que las economías de los países más poblados exhiban una amplitud mayor de productos y por tanto de ramas de producción, independientemente de la desigualdad y los contrastes que les sean propios. Los países con población pequeña y muy joven suelen revelar desventajas considerables respecto a los países más poblados, precisamente debido a las implicaciones que la división social del trabajo ha traído históricamente consigo. Cuando a ello se suma el tamaño del mercado que subyace a las grandes poblaciones, aun pese a las desigualdades en la distribución del ingreso, quedan del todo claras las desventajas de los países

⁴ La estructura poblacional se refiere básicamente a su composición en rangos de edad y sexo. Son aspectos que muestran, por ejemplo, qué porcentaje de la población puede ser considerada en edad de trabajar.

con baja población y, por tanto, con una exigua división social del trabajo.⁵

Los vínculos productivos que la empresa de Roger estableció con su economía —más poblada y con un mercado mucho mayor que el que encontró Miguel— le permitieron abatir sistemáticamente sus costos de producción, lo que le implicó mantener o incluso elevar su tasa de ganancia vendiendo su producción a precios internacionales. Es decir que la competitividad de los productos generados por la industria de Roger se mantuvo o aumentó respecto a la de otros países a lo largo de los once años. En cambio, la experiencia de Miguel en ese aspecto fue adversa: Desde el día que empezó a producir fue perdiendo competitividad, pues los vínculos con su propia economía le significaban cada vez mayores costos. Defendía su tasa de ganancia evitando incrementar los salarios y haciéndole arreglos menores y adaptación de partes y piezas a su maquinaria y equipo. Nunca reunió los recursos suficientes para renovar su ingeniería. Las ineficiencias de sus proveedores de insumos, de los proveedores de servicios, de las instituciones, y las insuficiencias de la infraestructura

⁵ Un ejemplo de las implicaciones de la escala poblacional, se halla en el caso siguiente: La distancia que media entre la Ciudad de México y la de Querétaro, en México, es muy cercana a la que hay entre las ciudades de La Paz y Oruro, en Bolivia. El costo de la carretera entre las dos primeras, fue sufragado por aproximadamente 21 millones de contribuyentes asentados entre las dos ciudades; en contraste, la carretera boliviana tuvo que ser financiada con el esfuerzo de no más de 400,000 contribuyentes. Considerando que el costo internacional promedio de un kilómetro lineal de construcción carretera es muy semejante en todas partes, la única forma de disminuir costos para el caso de Bolivia, ha sido el sacrificio en la calidad de la carretera, y una carga financiera irremisiblemente mayor para la población. Por otra parte, cuando la población es numerosa y con fuerte presencia de población en edad de trabajar, la diversidad de culturas, habilidades, intereses, organización y formas de relación con los recursos naturales, deriva inevitablemente en la producción de una amplia variedad de bienes y servicios, misma que tiende a reducirse al empequeñecer el número de habitantes.

terminaron por sacarlo del mercado. Su pérdida de competitividad fue acumulativa e irreversible.

¿Ha escuchado el lector en palabras de los economistas tradicionales y de los responsables de la política económica, que el mejor camino para crecer no está en el mercado interno sino en las exportaciones? ¿Que se debe lograr que América Latina y cada una de sus economías se convierta en una potencia exportadora? Pues esa ha sido precisamente la orientación que se ha impuesto durante los últimos veinte años para tratar de impulsar el crecimiento en las economías de la región. En consecuencia, para hacerlas competitivas evitando las devaluaciones o depreciaciones del tipo de cambio, se impuso la necesidad de la contención salarial; es decir, el impedimento por parte del gobierno a que los salarios reales aumenten. Esto se tradujo en que los salarios nominales aumentaran cuando mucho a la misma tasa a la que habían aumentado los precios durante el año anterior. De esa manera se logró que el poder adquisitivo en manos de los trabajadores disminuyera paulatinamente y que la mano de obra se abaratara a ojos de los productores. La competitividad exportadora de las economías de América Latina —aún hoy en día— se finca en los bajos salarios, pues en materia de tecnología, bajo los criterios tradicionales de política económica, la pelea está perdida. Más aún: en las esferas de gobierno se considera que el impulso a la inversión extranjera directa significa, entre otras cosas, venderle a ella las empresas públicas remanentes en manos del Estado, y abrir la economía a la llegada de las empresas maquiladoras; es decir, de las que traen su maquinaria y equipo, sus gerentes y técnicos, y sus insumos, y sólo emplean la mano de obra del lugar y utilizan sus servicios e infraestructura. Su producción se vende por

completo al extranjero, lo que ofrece el espejismo de que las exportaciones del país receptor están creciendo.

Las condiciones que han exigido y exigen las empresas maquiladoras para que un país sea preferido por ellas son, en primer lugar, que los salarios sean bajos; en segundo, que los impuestos y tarifas arancelarias sean muy bajos o nulos, y en tercero, que se les provea de cierta infraestructura y servicios básicos, como vías y medios de comunicación, agua y energéticos. Si el país receptor abarata su trabajo, provee infraestructura, servicios y energía, y se convierte en un “paraíso fiscal” para ellos, la dinámica exportadora de la industria maquiladora está garantizada.

Durante los últimos años muchas economías de América Latina han visto crecer sus exportaciones más aceleradamente que su producto interno. Esto significa que sus ventas al extranjero se han expandido más rápidamente que su capacidad de producción, lo que ha implicado una reducción en la demanda interna por habitante. Se ha exportado a costa de reducciones paulatinas los mercados internos. El crecimiento de las ventas de producto interno al exterior ha excedido al crecimiento de la producción y por tanto al abasto para el consumo y la inversión en los mercados internos. Además, las importaciones de bienes de consumo se han encarecido gradualmente a causa de la depreciación del tipo de cambio. En resumen, tanto la provisión de producto interno como de producto extranjero para los consumidores e inversionistas nacionales se ha reducido considerablemente; en contraste, las exportaciones han crecido aceleradamente. Es decir que la dinámica exportadora ha encontrado uno de sus puntos de apoyo fundamentales en la reducción de los mercados internos. El esfuerzo de la dinámica exportadora ha implicado, por

tanto, empobrecimiento material a través de la reducción de los mercados internos.

Los resultados de esta historia de más o menos veinte años están ya a la vista: Puestos de trabajo remunerados con salarios de miseria; ingeniería desarticulada de la economía nacional que no contribuye al progreso técnico; ventas al exterior que no benefician a las finanzas del país con el resto del mundo; presiones sobre la política fiscal para que controle a la baja los salarios reales, y sobre la monetaria para que garantice la estabilidad del tipo de cambio. Esa dinámica exportadora, al igual que la de Miguel, basada en las devaluaciones, han implicado que las economías de la región hayan crecido raquíticamente; el que los inversionistas nacionales hayan acumulado pérdidas a causa de la caída en el poder de compra de su mercado interno, resultante de las disminuciones en los salarios reales; el que el volumen de producto interno respecto al número de habitantes haya caído y que la pobreza haya crecido en consecuencia; y el que las finanzas públicas hayan visto mermar sus ingresos.

Es lógico que nos preguntemos ahora de qué depende el desarrollo tecnológico de una economía; ese al que la dinámica exportadora no sólo no favorece sino que inhibe. Así podremos tener algunos fundamentos para saber qué camino se debería seguir en aras de la reversión del rezago tecnológico.

Como ya se vio, los progresos en la ingeniería son resultado de los avances en las capacidades sociales de organización para la producción, y estas últimas dependen, en primer lugar, de la elevación de los niveles educativos; en segundo, de los resultados progresivos de la investigación científica y tecnológica, y en tercero, del marco institucio-

nal ampliado que garantice que la educación y la investigación progresen de manera estable y sostenida a lo largo de los años. Al respecto, una característica sobresaliente del subdesarrollo es que el gasto que las economías pobres destinan a la educación y a la investigación es considerablemente bajo, lo que significa que inhiben intencionalmente el pilar fundamental del desarrollo tecnológico. De ello resulta que las capacidades de organización para la producción no crezcan, y que los intentos de progreso tecnológico no pasen de ser fenómenos inherentes a pequeños sectores del aparato productivo. Tómese en cuenta que es posible producir con organización y sin ingeniería, pero imposible hacerlo con ingeniería y sin organización.

El lector se dará cuenta de que la educación de un pueblo desnutrido y enfermo sería poco menos que imposible. El gasto en educación no sería de ningún provecho si no se garantizara previamente la nutrición y la salud de la gente, lo que nos vincula de nueva cuenta con la necesidad de que los salarios sean lo suficientemente elevados como para que la reproducción de las capacidades de trabajo en los hogares se realice de manera plena y satisfactoria para los individuos y su contexto social.

En lo que corresponde a la investigación científica y tecnológica, tanto los campos como los temas específicos de la investigación deben resultar de las necesidades sociales y de las prioridades nacionales; aspectos de interés general de la sociedad que serían irreconocibles a través del funcionamiento de los mercados. Es decir que las fuerzas de oferta y demanda no tienen la capacidad de poner en evidencia las necesidades sociales ni las prioridades de una nación a través de los precios relativos, debido a que tales fuerzas son fundamentalmente determinadas por intereses

privados. Las necesidades sociales y las prioridades nacionales, en cambio, son fenómenos sólo perceptibles a través de las instituciones públicas, debido a que no resultan de la prosecución de la rentabilidad privada ni del bienestar de individuos específicos, aunque a la larga deriven en tales. Su origen se halla en la colectividad, en el quehacer de todos los miembros de la sociedad. Por tratarse de asuntos de interés general, la naturaleza de las instituciones que se hagan responsables de la agenda de investigación —es decir, de los campos y temas a ser atendidos por los científicos— debe ser pública. Si fuese privada, tendrían que elegir la agenda de investigación en función de la rentabilidad o ganancia de los grupos que la patrocinen; no en función de las necesidades insatisfechas de la sociedad ni de lo que es prioritario para el estado nación en su conjunto.

Si la iniciativa privada tuviese la encomienda de definir la agenda de investigación científica en materia de economía, por ejemplo, asuntos tales como el desempleo, la pobreza, la distribución del ingreso, el cuidado del medio ambiente o el propio rezago tecnológico serían por completo descuidados, pues probablemente a nadie le resultaría rentable saber qué porcentaje de trabajadores de su comunidad han buscado últimamente trabajo sin haberlo encontrado, o a qué porcentaje de ellos se los remunera por debajo del salario mínimo legal. ¿A quién le resultaría rentable en lo privado el saber qué porcentaje de familias viven en pobreza extrema, o cuántos cientos o miles de kilómetros cuadrados se han deforestado últimamente en el territorio? Probablemente a nadie que no tenga un interés específico sobre alguno de esos temas. Habrá agentes privados que se interesen en ellos a través de la consultoría —cuya vocación esencial es la de evaluar proyectos de inversión— para contar con

información necesaria de su contexto de interés; pero sólo para las instituciones públicas representarán asuntos de interés general. Así se explica la diferencia fundamental entre las instituciones públicas y privadas de investigación y docencia: las primeras determinan su vocación en función del interés general; las segundas lo hacen en función de intereses particulares. Por eso mismo no se sustituyen unas a otras sino que se complementan. De hecho, las instituciones privadas de educación superior suelen depender de manera crucial del nivel académico de las universidades públicas, puesto que éstas últimas son las que proveen a las primeras del conocimiento y los profesionales necesarios para fundamentar sus planes y programas de estudios. Las segundas suelen orientarse fundamentalmente a la docencia y a la consultoría.

El desarrollo tecnológico es condición necesaria para la competitividad de una economía y por tanto de sus empresas, y los fundamentos para lograrlo se hallan en las instituciones y recursos que se destinen a la educación y a la investigación científica y tecnológica. Si bien la disponibilidad de recursos naturales propios en abundancia ayuda a este efecto, no es una condición necesaria. Hay países, como Japón, Suecia, Suiza o Inglaterra, cuyos recursos naturales son muy reducidos respecto al producto por habitante que generan (por lo menos si se comparan con los disponibles en los países de América Latina, por ejemplo) y que pese a ello son grandes exportadores de aparatos de precisión, de maquinaria y equipo para la industria, e incluso de tecnología espacial. La clave de su poder para exportar grandes volúmenes de esa clase de productos radica en su capacidad para generar progreso tecnológico.

El rezago tecnológico provoca la dependencia tecnológica, que es un fenómeno creciente y acumulativo. Se refiere al vínculo de subordinación que las economías subdesarrolladas establecen con las desarrolladas en términos de organización e ingeniería, y que las hace aprendices permanentes de las formas de producción y estilos de vida de las economías desarrolladas. Un porcentaje elevado de la maquinaria, equipo e insumos utilizados por los países subdesarrollados en su producción, provienen de los países desarrollados. De hecho, según lo revelan las cifras de las tres últimas décadas, más de las tres cuartas partes de las importaciones totales de las economías de América Latina se refieren a bienes de capital (es decir, maquinaria y equipo), y a insumos provenientes de las economías del primer mundo. Los sectores más dinámicos de los aparatos productivos de las economías pobres, al crecer provocan una expansión igual o mayor que la de su producto, en las importaciones de bienes de capital e insumos que necesitan. De ello resulta para la economía en su conjunto, un crecimiento del producto que impone sistemáticamente la necesidad de importar más maquinaria y equipo e insumos del extranjero; impone también la necesidad de que las formas de organización al interior de las empresas deban ser aprendidas afuera e importadas a nuestras economías.

La dependencia tecnológica implica la importación creciente de la mayor parte de la ingeniería moderna del aparato productivo; la incapacidad de producir internamente las partes y piezas para su mantenimiento; la compra de volúmenes crecientes de insumos no producidos internamente; la improvisación de las formas de organización que esta ingeniería requiere, y la desarticulación de todo este proceso respecto al aparato productivo que

funciona con ingeniería tradicional. Una consecuencia natural de lo anterior es la creciente necesidad de divisas para el financiamiento de tales importaciones; es decir, la necesidad de exportar cada vez más de lo que se produce internamente, o de endeudarse con las economías del resto del mundo.

El capítulo siguiente le ofrecerá al lector los elementos necesarios para comprender los fenómenos inherentes a la deuda externa, a la inflación y a los efectos distributivos de la dependencia tecnológica.⁶

⁶ El marco analítico de este capítulo encuentra su sustento axiomático en Noriega (2001), capítulos 1, 2 y 3.

CAPÍTULO 9

DINERO, INFLACIÓN Y POLÍTICA MONETARIA

El dinero, ese curioso semidiós que impreso o acuñado todos llevamos en el bolsillo, es un objeto que se define con facilidad a partir de sus atributos fundamentales: En primer lugar, se trata de un objeto de aceptación general y sin cualidades intrínsecas que lo hagan satisfactor de una necesidad material individual específica; en segundo, se utiliza como medida de valor, reserva de valor y medio de cambio; en tercero, es un objeto que circula en el sistema, lo que significa que no posee un ciclo de vida que comienza en la producción y termina en el consumo, sino que es emitido por una institución —el banco central— y tras su uso por parte de los agentes económicos para realizar sus transacciones a lo largo del tiempo y del espacio que ocupan la producción y los mercados, finalmente vuelve a su origen para ser nuevamente demandado para esos fines.

La economía de mercado es por definición una economía monetaria; esto significa que en ella los bienes se intercambian por dinero y el dinero por bienes, pero no los bienes por bienes, salvo pequeñas y muy pasajeras excepciones. Esto último, que se conoce como trueque, sería un impedimento enorme no sólo a la división social del

trabajo sino a la complejidad de las relaciones comerciales y de producción que están asociadas al quehacer económico de nuestra época. El desarrollo de las economías de mercado hasta el estado que guardan hoy en día hubiese sido imposible sin la existencia del dinero.

El dinero es producido —es decir, impreso o acuñado— por el banco central de cada país; éste a su vez lo traslada a los bancos comerciales en forma de crédito, y estos últimos lo proveen a los consumidores y productores a cambio de aquello que pueden ofrecer en garantía (que en última instancia no es otra cosa que alguna fracción de producto interno).¹ El banco central también provee dinero al gobierno a cambio de los bonos o certificados de deuda que este último emite. Dichos bonos o certificados son el instrumento básico a través del cual el gobierno puede adquirir crédito de los consumidores o del propio banco central; es decir que son el medio para su adquisición de dinero. El gobierno los emite sujetos a tres características: valor nominal, interés y plazo. El valor nominal se refiere al dinero que el banco central o los consumidores deben entregarle al gobierno a cambio de uno de sus bonos; el interés alude a la retribución que el gobierno se compromete a pagarles a los poseedores de los bonos una vez que les devuelva el crédito que la hayan otorgado, y el plazo corresponde a la fecha en la que se compromete a finiquitar su deuda más los intereses que ésta haya generado. Puesto que la fuente principal de recursos del gobierno para sufragar sus gastos son los impuestos, que son a su vez recaudados de los ingresos de los consumidores y las

¹ Un bien inmueble lo mismo que un coche o una joya producidos en la economía local, son fracciones de producto interno.

empresas, que a su tiempo provienen de la producción, se puede afirmar que respalda su deuda con una parte del producto generado por la economía.

De esta manera se tiene que todo el dinero existente obtiene su respaldo o poder de compra en el volumen de producto que genera el aparato productivo interno. Esto significa que si el volumen de dinero es muy grande y la cantidad de producto muy pequeña, el poder de compra del dinero es reducido y los precios de las mercancías muy altos; es decir que por cada unidad monetaria hay poco producto disponible en los mercados. En contraste, si la cantidad de producto es grande respecto a la cantidad de dinero, el poder de compra de este último es elevado y los precios de las mercancías son bajos; es decir que por cada unidad monetaria hay mucho producto disponible en los mercados.

De lo dicho hasta este punto se puede ya lograr una conclusión importante: A mayor cantidad de dinero en circulación, mayor nivel de precios, siempre y cuando el producto interno no crezca. Si el producto creciera tanto o más que la cantidad de dinero, el nivel de precios se mantendría constante o bajaría.²

Estos conceptos son importantes para la vida cotidiana de Miguel, Dolores, Simón y demás personajes que han sido llamados a aparecer en partes de nuestras reflexiones previas, debido a que todos ellos entran en contacto con la economía toda desde el momento en que conservan en su poder algo de dinero. Ya sea que lo tengan para hacer sus compras inmediatas, para protegerse de posibles imprevistos, o para especular comprando bonos del gobierno o

² Una referencia suficiente sobre este tema es Hahn (1982). Sin embargo, Harris (1981) ofrece una exposición de notable detalle sobre el estado de la teoría monetaria al uso.

dólares, lo conservan porque confían en que el dinero preservará su poder de compra. Poseen dinero porque están seguros de que el momento en que decidan deshacerse de él, lo harán sin perder el poder de compra que ellos creen que tiene. Si en algún momento perdieran esa confianza, tratarían de deshacerse de él a cambio de bienes, al igual que todos los demás agentes de la economía, en cuyo caso el sistema de mercados afrontaría problemas en su sistema general de pagos, pues el medio natural para realizarlos —el dinero— ya no sería de aceptación general. Eso sucedería, por ejemplo, si los precios de los bienes y servicios crecieran más rápidamente que los ingresos de la gente. Esto, sin embargo, daría lugar a una crisis en el sistema general de pagos sólo en los casos de inflación acelerada o galopante; no así en los escenarios de tasas de inflación relativamente bajas, que pese a que suelen ser más perjudiciales para unos que para otros, no provoca que toda la gente trate de deshacerse rápidamente del dinero.

Las penurias de Simón Hidalgo, el hombre aquel con el que inauguramos nuestras reflexiones en este libro, no comenzaron con su ya prolongado desempleo, sino con la disminución del poder de compra del salario que percibía en su último trabajo como técnico. Empleado de una poderosa ensambladora de automóviles, era un supervisor de calidad muy bien remunerado que había permanecido en la firma durante poco más de veinte años; es decir, prácticamente desde que terminó su formación de técnico en motores de combustión interna en el instituto politécnico de su comarca. Su drama comenzó cuando las ventas de la empresa se desplomaron. La gerencia de producción decidió entonces despedir a un número importante de trabajadores de planta, salvo a quienes aceptaran reducciones en

la jornada de trabajo y en los salarios. Esa propuesta dividió al sindicato —del que Simón formaba parte— en un grupo que apoyaba la reducción de la jornada si el número de despidos se reducía a cero, y otro que proponía despedir a algunos pero conservando los niveles salariales y la extensión de jornada para los demás. Durante algunos meses ganó la propuesta de reducción de salarios y tiempo de trabajo a condición de que no se despidiera a nadie, pero muy pronto los trabajadores comenzaron a resentir el peso de su decisión. Los bienes de primera necesidad aumentaban sus precios de manera sostenida, mientras las ventas de automóviles continuaban su caída. El desplome en los salarios reales de los trabajadores de la empresa los empujó finalmente a cambiar de opción, y decidieron aceptar que se recortara a un número importante de trabajadores con tal de que se preservara la jornada de trabajo y los salarios de los demás. Entre los despedidos se encontraba Simón, pese a sus más de veinte años de experiencia en la empresa. Aun con esta nueva estrategia, los trabajadores que conservaron su empleo sufrieron inexorablemente el efecto de la inflación sobre sus salarios. Sin ninguna posibilidad de control por parte de ellos, los bienes de la canasta básica aumentaban y sus salarios no mostraban visos de recuperación. Las pérdidas de la empresa eran argumento suficiente para que el sindicato no presionara por mayores salarios.

A Simón le dieron, como parte de su indemnización, un coche compacto que él de inmediato instaló como auto de alquiler en un sitio de radio-taxis que por entonces le abrió generosamente un lugar en la flotilla. Pero el entusiasmo en su nueva actividad le duró poco. Las esperas en el sitio se hacían cada vez más prolongadas. A medida

que la crisis extendía sus tentáculos hacia más familias de su comunidad, menos gente demandaba sus servicios. Su coche y él permanecían parados horas enteras esperando que alguien pidiera un servicio. Simón se sentía otra vez desempleado, acompañado de la capacidad ociosa de supreciado bien de capital: ese coche que parecía convertirse cada vez más en una carga que en una solución.

Al cabo de once meses, tras haberse dado cuenta de que la elevación de las tarifas de transporte no compensaría el crecimiento de los precios de la canasta básica y más bien desanimaría a los usuarios de sus servicios, decidió vender el coche y destinar el dinero al pago de la parte más apremiante de sus deudas, y a sufragar las urgencias diarias de su familia. Lo vendió a un precio mucho más bajo de lo que había esperado. La crisis había reducido el valor de mercado de su flamante automóvil. La inflación finalmente lo había vencido.

Por su experiencia, era lógico para Simón el esperar que la lucha contra la inflación emprendida por el gobierno de su país lo beneficiara en algún momento; pero no fue así. Hoy, tras ocho meses de búsqueda de un puesto de trabajo, sólo alcanza a recordar que la caída en las ventas de coches, al igual que la disminución en la demanda de servicios de taxi, estuvo relacionada con la inflación. Su desempleo y su descapitalización se habían aparejado de alguna forma con la elevación de los precios de lo que él necesita comprar, y con la caída del valor de su trabajo y del precio de sus propiedades.

La inflación se define como el crecimiento sostenido del nivel general de precios (precios monetarios) de una economía. Si todos los precios crecieran al mismo ritmo, nada cambiaría en la economía, pues tanto los ingresos

como los gastos de todos aumentarían en la misma proporción. Pero en realidad eso no es así; el problema de la inflación radica precisamente en que el crecimiento de los precios de unas mercancías es mayor que el de otras, lo que resulta inevitablemente en un cambio en los precios relativos o costos sociales de oportunidad. Como el lector recordará, cuando los precios relativos cambian, tanto la situación de las empresas como de los consumidores varían de manera diversa; hay unos que ganan y otros que irremediablemente pierden. Y es eso precisamente lo que acontece con la elevación de los precios monetarios y lo que explica en buena medida lo acontecido con Simón.

El problema de la inflación es básicamente comprendido por los economistas tradicionales como un fenómeno provocado por el exceso de dinero en manos de los consumidores. Suponen que éstos, al verse dotados de mayores cantidades de dinero que en un periodo previo, demandan más bienes y servicios, ante lo cual el aparato productivo responde, hasta donde le es posible, expandiendo su producción, y de ahí en adelante elevando sus precios. Esto significa que la inflación es provocada por los impulsos de demanda que no pueden ser satisfechos por la capacidad de oferta del aparato productivo.

Si bien esta interpretación es aceptable bajo ciertas y muy restringidas condiciones, es de enorme insuficiencia para explicar los fenómenos inflacionarios de los países subdesarrollados. Dicha insuficiencia se debe a que un porcentaje importante de la inflación que sufren es de carácter estructural, y el que no haya sido explicada en esos términos por las autoridades monetarias, ha significado resultados socialmente dolorosos de las políticas antiinflacionarias de los bancos centrales en los países de la región.

La inflación estructural se explica de la siguiente manera: Las importaciones de maquinaria, equipo e insumos que requiere el aparato productivo interno de las economías subdesarrolladas para funcionar, representan un porcentaje elevado del valor del producto que se genera cada año en ellas; resultado de su dependencia tecnológica. Por tanto, los procesos constantes de encarecimiento del tipo de cambio (o depreciación de la moneda local), que sabemos caracterizan a las economías subdesarrolladas, provocan que dichas importaciones aumenten sistemáticamente de precio. Esto causa la elevación de costos de producción en las empresas nacionales, misma que éstas trasladan inmediatamente a los precios de sus productos para mantener sus márgenes de ganancia o impedir que disminuyan drásticamente. Lo hacen así en la medida en que los sustitutos importados son más caros, y en que los más baratos, generalmente de origen asiático, son de mala calidad; hecho que les garantiza que ante la elevación de sus precios, la caída en la demanda se compensa sobradamente. Simultáneamente, evitan hasta donde les es posible la elevación de salarios. De esta manera se provoca la inflación de costos: maquinaria, equipo e insumos importados más caros, que provocan la elevación de precios de los productos nacionales, con salarios que se mantienen estables durante lapsos prolongados.

Las empresas con menor dependencia tecnológica, pese a ser menos afectadas por los precios de sus importaciones, al percibir la elevación de precios en las empresas más dependientes y su impacto en los insumos nacionales, elevan sus precios, tanto para mantener el poder de compra de sus propios productos respecto a lo que necesitan para producirlos, cuanto para no perder posiciones en la

aparato productivo ni en el mercado. A esto suele seguir el aumento en las tarifas internas y en los salarios, con lo que se provoca un impulso subsiguiente que se conoce como inflación inercial, que se suma a la inflación estructural, provocada en sus raíces por la dependencia tecnológica.

Ante este fenómeno, es necesario responder a la siguiente pregunta: ¿Es posible contener la inflación estructural a través de política monetaria restrictiva, como lo recomiendan los economistas tradicionales? Esta pregunta es pertinente porque alude a lo que han hecho recurrentemente los bancos centrales en América Latina durante las últimas dos décadas por lo menos.

La política monetaria restrictiva consiste en reducir la tasa o ritmo de crecimiento del dinero que el banco central pone en circulación para que los consumidores, las empresas y el gobierno puedan realizar sus transacciones, de manera que las presiones de la demanda de bienes y servicios sobre el aparato productivo disminuyan, y así también lo haga la inflación. Naturalmente, esto se hace en el entendido —siempre según los economistas tradicionales— de que la inflación es un fenómeno provocado exclusivamente por el exceso de dinero de circulación.

El papel del gobierno y de la deuda pública en este marco de razonamiento es fundamental. Los economistas tradicionales suponen que los gastos del gobierno son siempre inflacionarios, razón por la que, para combatir la inflación, deben reducirse al mínimo posible y sujetarse a un férreo equilibrio presupuestal; es decir, a que no se gaste en el sector público más de lo que éste puede financiar con su recaudación de impuestos. La lógica que siguen para llegar a esta conclusión es la siguiente: Cuando el gobierno decide expandir sus gastos, sea para consumir

más a través de su aparato institucional, o sea para expandir sus inversiones en infraestructura, necesita aumentar su tenencia de dinero por encima de lo que le permite su sola recaudación, por tanto debe emitir bonos. Para que sus bonos sean atractivos, ofrece intereses elevados, lo que automáticamente aumenta el costo de su deuda así adquirida. El dinero que consigue de esa manera, lo gasta en más bienes y servicios, con lo cual contribuye inevitablemente a la inflación pues representa una expansión de la demanda interna que presiona a la capacidad de oferta del aparato productivo. Esta última es presionada porque debe responder a un incremento de demanda que no es resultado de las fuerzas del mercado, que son las únicas que guían de manera natural los planes de producción de los empresarios. Ante eso, la reducción del tamaño del sector público y su equilibrio presupuestal se convierten en condiciones indispensables para controlar la inflación.

Los economistas tradicionales también han determinado el quehacer del banco central a partir de sus percepciones teóricas. Para esa clase de economistas el banco central debe ser una entidad autónoma, es decir, independiente del sector público. El criterio de la autonomía del banco central descansa en la idea de que el dinero es un objeto neutral respecto al aparato productivo y a las decisiones de los consumidores; es decir que los aumentos o disminuciones en la cantidad de dinero que existe en la economía, no provocan cambios en las decisiones de los empresarios ni de los consumidores, porque no alteran los precios relativos. Postulan que cuando crece o decrece la cantidad de dinero que emite el banco central, todos los precios tienden a crecer en la misma proporción, lo que deja inalterados los precios relativos y por tanto la posición

de empresas y consumidores. Ante ello, el banco central puede decidir con plena autonomía los objetivos, criterios y medidas de la política monetaria. Su independencia respecto al gobierno significa que no tiene ninguna obligación de considerar objetivos fiscales para la determinación de la política monetaria. Así, su prioridad de política se establece en lograr una inflación lo más cercana posible a cero, además de la estabilidad del tipo de cambio. Para ello, el criterio indicado es la desaceleración de la cantidad de dinero respecto al crecimiento del producto en términos de valor; algo que se explicará enseguida.

El banco central suele calcular la tasa de crecimiento a la que tiene que expandir el dinero en circulación, a partir de la tasa de crecimiento a la que él espera que crezca el producto interno en términos de valor; es decir, la producción interna multiplicada por sus precios. Por tanto, si la tasa de crecimiento de los precios —es decir, la inflación— esperada por el propio banco central, es elevada según sus propias metas, se empeña en que la tasa de crecimiento del dinero que pondrá en circulación sea inferior a la tasa de crecimiento del producto interno, de manera que la inflación se controle a la baja por el lado de la demanda, lo que implica impedir que llegue demasiado dinero a manos de consumidores, empresas y gobierno.

El lector dispone ya de los elementos suficientes para percatarse de que esa forma de controlar la inflación, si bien puede resultar eficaz para contener el crecimiento de los precios al reducir la demanda de bienes y servicios, no corrige la causa fundamental del fenómeno, es decir, la dependencia tecnológica, y sus efectos son socialmente muy costosos. Se trata de una política fundamentalmente fincada en la contención salarial, es decir, en la pér-

dida de poder adquisitivo por parte de los trabajadores. Esto último provoca efectos de concentración del ingreso que implican, en última instancia, el empobrecimiento de amplios sectores de la población. Los niveles de consumo de los asalariados se depauperan en aras del control de la inflación; la demanda interna cae como consecuencia del freno al gasto público, lo que sumado a la contención salarial provoca la caída de las ventas de las empresas y el consecuente incremento en el desempleo de trabajadores. El círculo vicioso se reproduce una y otra vez: el banco central desacelera la monetización de los mercados y del gobierno; el gobierno se empeña en mantener el equilibrio presupuestal y en reducir su gasto; los salarios reales disminuyen; la demanda interna de bienes y servicios cae; las empresas reducen su producción; el desempleo aumenta... y así una y otra vez. Sin embargo, los economistas tradicionales arguyen que el control de la inflación, la reducción del sector público y el equilibrio presupuestal garantizan la estabilidad macroeconómica, y que dicha estabilidad es fundamental para crecer, para incrementar los niveles de producción y empleo, y para elevar el bienestar material de la gente. Dicen que sólo así logran proteger el poder de compra de los más vulnerables. Una verdadera contradicción entre lo que buscan y lo que en realidad consiguen.

La orientación de la política monetaria por parte de los economistas neoclásicos o tradicionales se debe a un conjunto de conceptos que difieren sustancialmente de los que hemos empleado en éste y otros capítulos anteriores. Uno de ellos se refiere a la tecnología. Para ellos, la tecnología es igual a la ingeniería; la organización no forma parte de ella; la organización, cualquier organización, salvo la del mercado, suponen que impide el libre funcionamiento de

este último y debe por tanto ser erradicada de los procesos de asignación de bienes y servicios afines alternativos. Esa es una de las razones por las que tratan de reducir al mínimo el tamaño del sector público. Ellos no comprenden que el mercado es imposible sin instituciones; que la economía en su conjunto no existiría si no fuera por las instituciones. Para ellos, la tecnología se asigna eficientemente a través de los mercados; la inflación es un fenómeno monetario e independiente del aparato productivo (por tanto, algo que se asemeje a la inflación estructural, no existe); el gasto de gobierno es inflacionario e ineficaz para incrementar los niveles de producción y empleo; el salario es un precio como cualquier otro y debe regirse por las fuerzas del mercado; la apertura comercial y financiera es fundamental para que la economía crezca, pues sólo a través de la ampliación de mercados para el poder exportador de la economía interna se impulsará al aparato productivo. Según el concepto de convergencia, subyacente a todo el discurso previo y a la idea de la apertura comercial y financiera, el progreso tecnológico se trasladaría de los países ricos a los pobres en forma de bienes de capital; la competitividad de las empresas aumentaría, al igual que las ventas al exterior, y el bienestar de los hogares al interior crecería de manera sostenida, aunque no se sabe cómo ni por qué. Sin embargo, tras poco más de veinte años de prosecución del libre mercado sobre la base de esta clase de estabilidad macroeconómica, la experiencia de América Latina revela resultados muy diferentes: la importación de bienes de capital e insumos ha crecido aceleradamente, y así también el rezago tecnológico y la dependencia. El problema de la inflación estructural se ha agravado; el desempleo se ha incrementado aceleradamente; el nivel de vida de los

hogares ha caído; la desigualdad se ha incrementado y la capacidad de las instituciones públicas para gobernar la economía se ha eclipsado gravemente.

Hay, sin embargo, experiencias auténticas de éxito en el control de la inflación, que no se pueden soslayar. ¿Cuál ha sido la causa de su eficacia? La observación cuidadosa de las experiencias exitosas en materia de inflación, muestra que su fundamento se halla en la política cambiaria: aquellas economías en las que el tipo de cambio se ha estabilizado gracias a las posibilidades de financiamiento del déficit en cuenta corriente, son precisamente las que han logrado éxitos en materia de inflación. Es decir, los propios economistas tradicionales parecen haber reconocido en algunos casos que la espiral inflacionaria que deben controlar según sus esquemas no es la de salarios-precios sino la de tipo de cambio-precios. Independientemente de las causas por las que hayan reconocido esto, tales éxitos en la disminución de la inflación han dependido y dependen todavía de la disponibilidad de divisas para mantener estable la paridad cambiaria, aunque con el inevitable costo de sacrificios en términos de crecimiento. Mientras haya divisas que en lugar de destinarse a financiar proyectos productivos se orienten a financiar la estabilidad cambiaria, la inflación estará controlada de manera satisfactoria para estos economistas. El costo se seguirá sufragando en términos de crecimiento, pero para ellos quizás esa clase de estabilidad realmente lo valga.

Un argumento que ha sido postulado por algunos economistas tradicionales y que finalmente ha dejado huella en algunas economías de América Latina, es el de que la dolarización es un camino expedito y de bajo costo por lo menos para la eliminación de la inflación y para la esta-

bilidad monetaria; no descartan que pueda además ser el vehículo para que se transfieran de la economía estadounidense el progreso tecnológico y la fortaleza institucional. Se entiende por dolarización a la eliminación de la moneda local y la aceptación plena del dólar como la moneda de curso legal en la economía interna. A este argumento subyace la idea de que esa transfusión monetaria resolvería finalmente la estructura ósea del rezago tecnológico y la ineficiencia institucional. Sin embargo, la evidencia empírica muestra que los latinoamericanos que llevan dólares en sus bolsillos como moneda de curso local, no han visto desaparecer el desempleo, la desigualdad ni la pobreza; mucho menos han visto la presencia del cambio tecnológico dinámico en su aparato productivo a la eficiencia en sus instituciones. Han constatado más bien que la dolarización ha significado para ellos la pérdida de la soberanía monetaria y, por tanto, la desaparición de un mecanismo fundamental de gobierno de la economía. Con la dolarización, la inflación se redujo, pero ha resultado ser mayor que la estadounidense; la distorsión de precios relativos es semejante a la que existía antes de la dolarización; el desempleo es el mecanismo de compensación de los fenómenos que antes se corregían parcialmente a través de la elevación de los precios monetarios; los sectores favorecidos se han fortalecido, pero los vulnerables no sólo han crecido sino que se han debilitado mucho más. Esto ha sucedido porque cualquiera sea el origen físico de la moneda, ésta termina por adquirir su respaldo en el aparato productivo interno, y el carácter estructural de las propiedades de este último en términos tecnológicos e institucionales prevalece, al igual que los costos sociales.

La corrección de la base conceptual de los economistas tradicionales con base en las nociones que se han propues-

to en éste y otros capítulos previos, indica que la política antiinflacionaria no puede ser independiente de la política de desarrollo científico y tecnológico ni de la política fiscal de expansión de demanda. Sin embargo, para fincar un cuerpo coherente y completo de políticas fiscal y monetaria necesitamos algunos elementos conceptuales adicionales. Tales corresponden al funcionamiento del sistema financiero y a su relación con el crecimiento de la economía, y serán tema del capítulo siguiente.³

³ El marco analítico de este capítulo se halla contenido en los capítulos 3, 4 y 5 de Noriega (2001), y en Noriega (2006 a).

CAPÍTULO 10

INTERÉS, DEMANDA EFECTIVA Y CRECIMIENTO

Hoy en día es común escuchar en los discursos de los gobernantes de la mayor parte de los países de la región, que los fundamentos para el crecimiento económico son, en primer lugar, la apertura comercial y financiera y la estabilidad macroeconómica; en segundo, las reformas estructurales, y en tercero, la democracia. Suponen que si estos atributos se verifican, la capacidad de atracción de la inversión extranjera a las economías latinoamericanas está garantizada, y que si el volumen de tales inversiones es importante, el crecimiento del aparato productivo, y por tanto de la producción y el empleo está también garantizado.

Como el lector está ya enterado, la apertura al libre flujo de capitales y mercancías es considerada en el pensamiento tradicional como el pilar de la competitividad y de las oportunidades para la dinámica exportadora. A su vez, la estabilidad macroeconómica consiste en el control de la inflación, en la desregulación de los mercados internos, en la reducción de las instituciones de gobierno y en el equilibrio de las finanzas públicas. Según nuestras reflexiones previas, de esta clase de estabilidad macroeconómica lo que se ha conseguido no es crecimiento sino incremento

del desempleo, reducción del tamaño del aparato productivo por la caída en las ventas de las empresas, y crecimiento de la pobreza, de la desigualdad y de la violencia.

Las reformas estructurales, por su parte, se refieren básicamente a la laboral, la energética y la fiscal. La laboral se postula, siempre en criterio de los economistas tradicionales, como la desregulación del mercado de trabajo; es decir, como la eliminación de todo obstáculo legal a la libre contratación y despido de trabajadores así como a la libre determinación de salarios que implica, necesariamente, la desaparición de la negociación colectiva y de los sindicatos. No se puede dejar de señalar que forma parte de los proyectos de reforma laboral la eliminación de los sistemas de seguridad social y jubilación fincados en la solidaridad intergeneracional, para ser sustituidos por otros, determinados exclusivamente por las fuerzas del mercado; asunto que precisaremos más adelante.¹ La reforma energética consiste fundamentalmente en la privatización de las empresas de generación de energía eléctrica, de explotación y provisión de gas, de exploración y explotación de petróleo, y de cualesquiera otras que pertenezcan al sector público y correspondan a este rubro. El objetivo consiste en lograr que sean las fuerzas del mercado y no la planificación estatal las que determinen los precios y las cantidades de compra y venta de la energía y sus insumos. Finalmente, se encuentra la reforma fiscal, con la que se persiguen dos propósitos: reducir al mínimo el tamaño de las instituciones estatales, y sanear sus finanzas. La reducción al mínimo se pretende a través de la desaparición de las empresas paraestatales, de las instituciones de regulación de precios y tarifas, y de aquellas que

¹ Véase Noriega (2002).

proveen servicios tales como salud, educación y vivienda a partir de iniciativas que no concuerdan con el libre juego de las fuerzas que oferta y demanda sino con acciones arbitrarias de las instituciones públicas.

La reforma fiscal se refiere a la reducción al mínimo de los impuestos directos —es decir, los que se cobran sobre las percepciones de los particulares antes de que éstas les sean otorgadas— y la generalización de una tasa única y, en la medida de lo posible, elevación de los impuestos indirectos, es decir, al consumo. El propósito fundamental que se persigue con esta reforma, es desactivar por completo el papel redistributivo de la política fiscal, y la minimización del costo de la recaudación pues, según dicen, la administración de los impuestos al consumo es menos costosa que la de los impuestos directos. El efecto de esta reforma le ha sido ya anticipado al lector el capítulo cuatro.

Por último, debemos referirnos a la democracia, que en términos de nuestra sencillez conceptual se refiere a la constitución de poderes públicos con base en la voluntad popular y el arbitrio de instituciones electorales capaces de garantizar la transparencia y veracidad de los resultados de la participación ciudadana en la elección de sus autoridades. Pese a que no existe evidencia histórica alguna ni mucho menos postulados teóricos que sustenten la idea de que a mayor democracia mayor crecimiento, o la de que si hay democracia hay crecimiento, los economistas tradicionales asumen esas relaciones como parte de su discurso. Parecen ignorar el crecimiento de la economía chilena durante la dictadura de Pinochet, al igual que el hecho de que Irak sea hoy en día uno de los espacios más apetitosos para ser atendidos por la inversión extranjera directa pese a su estado de guerra y terror; lo mismo que el crecimiento

de la República Popular China, que pese a su régimen de planificación central se ha convertido en el principal polo de atracción de la inversión extranjera en el mundo, aunque su crecimiento no se explique por esta última.

A diferencia de los conceptos tradicionales, debemos señalar que el crecimiento de una economía depende de las decisiones que toman los empresarios en términos de volúmenes de oferta de productos, de compra de insumos y de contratación de trabajadores. Esas decisiones las toman sobre dos pilares: el primero, la información sobre los precios vigentes en el mercado para lo que van a producir y vender tanto como para lo que van a comprar para ese efecto, y el segundo, las expectativas que tienen sobre la cantidad de producto que los consumidores les comprarán. Los empresarios perderían algo de sus ganancias si produjeran más de lo que los consumidores están dispuestos a comprar, pues se quedarían con mercancía sobrante en sus tiendas más tiempo del deseado por ellos mismos. También perderían algo si produjeran menos de lo que los consumidores están demandando, pues pudiendo vender más y por tanto ganar más, estarían perdiendo oportunidades de venta. Así, para los empresarios es fundamental el formar sus expectativas de la manera más precisa posible, para lo cual requieren información. Cuando ya conocen los precios y sus expectativas les indican que los consumidores están dispuestos a comprar más que en un periodo previo, entonces toman la decisión de aumentar su producción; es decir, de crecer. De esa manera, cuando las expectativas de la generalidad de los empresarios son de mayor demanda de sus productos, todos ellos toman decisiones para expandir su producción respecto a al periodo anterior, lo que se traduce en un crecimiento del producto interno, acompañado necesariamente

de un crecimiento en la contratación de trabajadores y en la compra de insumos. El mecanismo que detona el crecimiento es, por tanto, la formación de las expectativas sobre la demanda. El momento en que ven que lo que esperaban se hace realidad; es decir, que sus expectativas de vender más se realizan, entonces acendran su confianza en la información sobre la que han construido sus expectativas, y si éstas continúan su tendencia al alza, el crecimiento de su producción también se prolonga. El paso que hay entre las expectativas de demanda y la realización de dichas expectativas, depende de que los planes de demanda de los consumidores se realicen. A la realización de esos planes se la conoce como demanda efectiva. Por tanto, podemos decir que la demanda efectiva es el mecanismo de confirmación de las expectativas de los empresarios, tanto cuando se trata de expectativas al alza —que pueden conducir al crecimiento— como cuando son expectativas a la baja —que se traducirían en decrecimiento—.

Si la economía estuviese sólo compuesta de mercados y ausente de toda institución, la demanda efectiva dependería sólo de los consumidores; pero como la economía que conocemos está además compuesta de instituciones, la fundamental de las cuales es el gobierno, la demanda efectiva depende también de la demanda de bienes y servicios que el propio gobierno anuncie para sí o motive para los consumidores.²

El producto que genera el total del aparato productivo se destina, cuando es demandado, a tres fines posibles: el consumo, la inversión o la exportación. Cuando las expec-

² Pese a que el concepto de demanda efectiva ha sido utilizado a lo largo de la historia por muchos economistas, comenzando por Adam Smith, quien lo puso fuertemente en boga a partir de los años 30, fue Keynes (1936).

tativas de los empresarios sobre el consumo van al alza y son de plazos prolongados, para satisfacer el crecimiento de la demanda de sus productos se deciden a ampliar sus empresas construyendo más instalaciones y comprando más maquinaria y equipo; es decir que invierten más. Para esa inversión ellos demandan más productos del propio aparato productivo y, en la medida de su dependencia tecnológica, también del extranjero. La inversión, por tanto, depende de manera crucial de las expectativas de mediano y largo plazo sobre la demanda de los consumidores. Éstos, a su vez, demandan bienes y servicios en función de lo que necesitan y desean, y de sus posibilidades de financiar sus compras. Las expectativas también son fundamentales en las decisiones de los consumidores. Si éstos consideran que el nivel de ingreso que reciben hoy será igual al de mañana, o prevén incluso un crecimiento, entonces no sólo comprarán aquello para lo que les alcanza hoy, sino que estarán dispuestos a endeudarse para adquirir bienes más caros y durables, con la expectativa de poder pagar sus deudas según el plan de pagos al que se hayan comprometido. Así, en la medida en que vean confirmadas sus expectativas positivas, sus decisiones serán de más largo plazo, y por tanto su demanda de bienes y servicios tenderá a crecer, generando la demanda efectiva que las empresas esperan para realizar a su vez proyectos de inversión de más largo alcance.

El gobierno, sin embargo, juega un papel esencial en la realización de las expectativas: en primer lugar, es el agente económico que posee la mejor información de la economía y que debe proveerla a los productores y consumidores; en segundo, es el principal generador de expectativas en los agentes, y por tanto tiene la responsabilidad

fundamental sobre la estabilidad de las mismas.³ Si los empresarios perciben de pronto que las expectativas de los consumidores no se están verificando, ante lo cual están a punto de responder con una reducción en sus inversiones y en sus niveles actuales de producción, el gobierno, a tiempo de apercibirse de ello, tiene los instrumentos suficientes para intervenir supliendo la demanda efectiva que los consumidores parecen no haber realizado, de manera que las empresas realicen plenamente sus planes de venta y ganancias y que el crecimiento se garantice. Si el crecimiento realmente se garantiza, también se garantizan los niveles de empleo, y por tanto los niveles de ingreso de los hogares y las compras de los consumidores.

Para garantizar los niveles deseables de demanda efectiva, el gobierno puede intervenir en la economía expandiendo la obra pública, misma que en última instancia proveerá servicios tanto a las empresas como a los hogares. Se trata del mecanismo básico de intervención para la estabilidad de los niveles de producción y empleo.

El lector debe saber que no es posible que en una economía haya hogares satisfechos con empresas descontentas, ni empresas contentas con hogares insatisfechos. Si las empresas ganan el máximo posible a través de la demanda efectiva, es porque todo el potencial de compra de los hogares se realiza en el mercado; porque todos los trabajadores están empleados y sus remuneraciones son suficientes para activar el quehacer de los mercados. A la vez, si los hogares están conformados de trabajadores bien remunera-

³ Para los economistas tradicionales, toda la información se halla contenida en los precios; el gobierno sólo debe confirmar su propósito de no intervenir en la economía y de mantener sus finanzas en equilibrio. Para ellos no puede ser factor de estabilización.

rados, con estabilidad laboral y expectativas de largo plazo en la mejoría de sus ingresos, generarán corrientes de demanda cada vez más grandes y sostenidas hacia las empresas, de manera que estas realicen su potencial de producción, de crecimiento y de ganancias. En contraste, sin embargo, se halla la idea atravesada en la contradicción, sostenida por los economistas tradicionales, de que al disminuir los salarios crece el nivel de empleo, las empresas contratan a más trabajadores y producen más, motivados por las ganancias que los bajos salarios les proveen, y ayudados por el empequeñecimiento del sector público. ¿Observa el lector algún elemento de consistencia en ese postulado, como para fincar en él criterio alguno de política económica? Seguramente no. Sin embargo, es el pilar de la reforma laboral y de las políticas de estabilización macroeconómica al uso en la mayor parte de los países de América Latina.

La conclusión de nuestro razonamiento hasta este punto, es que el crecimiento de largo plazo de la economía depende crucialmente del crecimiento de la demanda efectiva y de la estabilidad de las expectativas de los empresarios y de los consumidores.⁴ A su vez, con los elementos puestos a la luz en capítulos anteriores, sabemos que la demanda efectiva aumenta cuando los ingresos de los consumido-

⁴ Según los economistas tradicionales, las expectativas son estables cuando la inflación está controlada según sus criterios, y cuando el sector público es pequeño, no interviene en la economía, y tiene sus finanzas saneadas. Sin embargo, la historia reciente muestra que los empresarios han confirmado sus expectativas de que la economía así no ha de crecer, y que por tanto la inversión se debe mantener en el límite más bajo posible. Así tenemos frente a nosotros a una región cuyo crecimiento ha sido verdaderamente exiguo durante los últimos veinte años. Para justificar su fracaso, en años recientes estos mismos economistas han ampliado su discurso hacia las reformas estructurales, tratando de fincar en ello las condiciones ineludibles para que finalmente pase lo que durante más de dos décadas han prometido y no han sido capaces de lograr.

res crecen, y la principal fuente de crecimiento de tales ingresos sólo pueden ser los salarios. Tanto en materia de crecimiento como en materia de distribución del ingreso, los salarios son la variable fundamental.

Hace aproximadamente ocho años, Simón Hidalgo, por entonces recién casado con Aurora, ahora madre de sus hijos y todavía fiel compañera en su desgracia, tenía la firme expectativa de que su bien remunerado puesto lo cobijaría hasta ponerlo en puertas de una jubilación digna al final de su vida laboral. Con esa seguridad decidió comprar una casita de 150 metros cuadrados en una zona algo populosa pero dotada de todos los servicios. Para ello se hizo de una hipoteca a veinticinco años, a tasa de interés variable y amortizaciones fijas. Eso le significó comprometerse a pagar cada mes durante todos esos años, una parte igual y constante del préstamo que había recibido, hasta amortizar la totalidad. Los intereses que devengaban los saldos insolutos de la deuda, debían ser pagados por completo en cada periodo, lo que significaba un esfuerzo importante a un principio, pero que se esperaba que decreciera a medida que pasaran los años. El banco se reservaba el derecho de ajustar la tasa de interés en función de las condiciones de la economía una vez al año. Simón pudo salir airoso del compromiso durante los seis primeros años, hasta que su empresa le redujo la jornada de trabajo y el salario. Después, la crisis se manifestó también en una elevación severa de la tasa de interés de su hipoteca; su incapacidad financiera le implicó una acumulación de amortizaciones y pago de intereses no realizados que terminaron por ponerlo en las puertas de la cárcel, de la que se libró gracias a que el banco remató la casa y él se hizo de otra deuda para pagar lo debido y finiquitar así el problema.

La tasa de interés es el porcentaje de una determinada cantidad de dinero que se paga por el uso del mismo. Cuando una persona o institución le hace un préstamo a otra, le cobra como interés una cantidad que equivale a un porcentaje de lo prestado, y dicho cobro tiene el sentido de compensarle el sacrificio de renuncia a quien decide ceder temporalmente ese dinero para otorgar el préstamo, en lugar de gastárselo hoy. Cuando a la tasa de interés se le resta la tasa de inflación, lo que queda es la tasa real de interés, que es a su vez un precio relativo o costo social de oportunidad. Como tal, muestra cuántas unidades de producto interno de un periodo futuro, se pagarán a cambio de una unidad de producto interno hoy. Como sabemos, el poder de compra de una cantidad de dinero equivale en última instancia a una fracción de producto interno, pero ese poder de compra se reduce con la inflación. Por tanto, la tasa de interés debe por lo menos devolverle al prestamista al final del préstamo, una cantidad de dinero con poder de compra igual al que tenía cuando prestó, y además compensarle el sacrificio de consumo que hace al prestar. Por tanto, la resta de la tasa de interés menos la tasa de inflación deberá resultar en una magnitud positiva para que al prestamista le convenga prestar. Sin embargo, la tasa real de interés deberá ser de tal magnitud, que al deudor le permita pagarla durante el tiempo que tenga el dinero del préstamo en su poder; es decir que el poder de compra de los ingresos del deudor deberían crecer a una tasa igual o mayor que la tasa real de interés para que éste pueda pagarla sin sacrificios adicionales a lo largo del tiempo del préstamo.

Un ejemplo para este asunto lo tenemos en lo acontecido con Miguel Bolívar. Hace tres años, ante las necesidades financieras que surgieron en su negocio a causa de la

caída de las ventas —que él pensó que duraría poco— adquirió un préstamo bancario a dos años; hipotecó su negocio; así logró poner nuevamente en marcha sus procesos de producción. La tasa real de interés de su crédito era de 7% al año, lo que significaba que para poder pagarla sin sacrificar otros gastos, sus ventas anuales debían crecer en ese porcentaje o más. A lo largo del primer año posterior al préstamo, la economía en su conjunto —es decir, el producto interno— creció en 2%, lo que significa que las empresas habían crecido en promedio precisamente a esa tasa. La empresa de Miguel era de tamaño medio, y vio crecer sus ventas precisamente a esa tasa: 2%. Eso le significó a Miguel que podría pagar como resultado de sus ventas, dos de los siete puntos porcentuales de sus intereses; para los cinco puntos restantes tuvo que vender algunos equipos y parte de su parque automovilístico. Es decir que la tasa real de interés de su crédito lo había obligado a descapitalizarse para hacer frente al servicio de su deuda. Al cabo de los dos años, le había significado una descapitalización importante, y el préstamo en su totalidad lo pagó hace pocas semanas, una vez que dismanteló por completo su negocio y remató sus instalaciones y terrenos, así como su maquinaria y equipo.

Lo que nos muestra este razonamiento es que la tasa de crecimiento del proyecto, actividad o negocio que se financie con un crédito, debe reeditar una tasa de crecimiento igual o mayor a la tasa real de interés para que sea financieramente viable. De otra manera los intereses del crédito implicarán la descapitalización de quien lo haya adquirido.⁵

⁵ Para profundizar sobre el tema en el marco de la TIMT, véase Noriega (2006 b) y Noriega y Tirado (2003).

Así como para una empresa la tasa de crecimiento de sus ventas comparada con la tasa real de interés de sus deudas permite saber lo esencial de su viabilidad financiera, para la economía en su conjunto la comparación debe realizarse entre la tasa de crecimiento del producto y la tasa real de interés. Para ello es necesario distinguir dos tasas reales de interés: la tasa real de interés de los bonos públicos y la tasa real de interés de la banca comercial. Aunque la banca tiene una diversidad de instrumentos y tipos de crédito y por tanto de tasas de interés, para simplificar nuestro análisis supondremos que se trata de solamente una.

Cuando el gobierno decide expandir su gasto por encima de los ingresos que recauda a través de los impuestos, debe ofrecer una tasa real de interés a cambio de sus bonos. El gobierno sabe que sus ingresos por recaudación aumentan cada año a la misma tasa a la que crece la economía, debido a que la recaudación es un porcentaje más o menos estable de los ingresos de los contribuyentes. Por tanto, si cuando emite bonos ofrece una tasa real de interés mayor que la tasa de crecimiento de la economía, está indicándoles a los agentes que adquieren sus bonos, que para pagarles los intereses tendrá que aumentar su recaudación —y por tanto los impuestos— debido a que está adquiriendo un compromiso financiero que crece más que sus posibilidades de pago. Si al periodo siguiente no incrementa sus impuestos, se ve obligado a emitir más bonos —es decir, a adquirir más deuda— para cubrir la deuda anterior, lo que a lo largo del tiempo pone en serio peligro las finanzas públicas, desestabiliza las expectativas de los empresarios y consumidores, y ocasiona impactos negativos en la demanda efectiva.

Si el gobierno, en cambio, decidiera encarar el financiamiento de una política de expansión de la demanda efectiva a través de obra pública, para lo cual adquiere un crédito o emite bonos a una tasa real de —supóngase— 3%, y consigue impulsar el crecimiento de la economía a 5%, entonces su capacidad de pago habrá logrado aumentar más que sus obligaciones; el crédito será autofinanciable, y los beneficios de la expansión de demanda implicarán incrementos en los niveles de empleo e ingresos.

La banca comercial suele calcular su tasa de interés de la siguiente manera: En primer lugar, evalúa la viabilidad del proyecto que se propone poner en marcha quien solicita el crédito. Si en ese momento las expectativas sobre la economía en su conjunto son halagüeñas, es probable que el proyecto sea fácilmente bien ponderado; si no, probablemente las exigencias técnicas del banco respecto al mismo para garantizar su viabilidad crezcan. En segundo lugar, evalúa la capacidad de pago del solicitante. Si éste tiene un empleo bien remunerado y con sólidas expectativas de durar en el mismo por tiempo prolongado, facilitará el otorgamiento del crédito; si en cambio se halla al borde del desempleo o sus remuneraciones son precarias, el banco negará el crédito. En tercer lugar, el banco se asegurará de recuperar en cualquier momento el crédito otorgado en valor real o poder de compra. Para ello exigirá una garantía —es decir, el depósito en sus manos de los derechos de propiedad sobre bienes específicos— por un valor que el propio banco estime que cubrirían con suficiencia el monto del crédito tanto en una situación económica general de bonanza como en otra de crisis. Si la garantía o colateral es suficiente, es probable que el banco evalúe positivamente la posibilidad de otorgar el crédito.

Como el lector puede constatar, las expectativas de los bancos comerciales sobre el desempeño de la economía en su conjunto son fundamentales para determinar su política crediticia. Así, una economía en la que los salarios reales se deterioran y las empresas quiebran, ofrece el peor escenario para la banca comercial. En contraste, si sus expectativas son de crecimiento estable del producto, de elevación constante de los salarios reales y de los niveles de empleo, entonces tenderá a evaluar mejor los proyectos y a los solicitantes, y a exigir menos colateral para otorgar los créditos. La tasa bancaria de interés es tanto más elevada cuanto más riesgo hay de recuperar el crédito, y el riesgo aumenta a medida que la tasa esperada de crecimiento de la economía se deteriora. Por el contrario, el riesgo —y así también la tasa real bancaria de interés— decrece cuando la tasa esperada de crecimiento de la economía es alta.

Los economistas tradicionales pretenden entender que el crédito de la banca comercial debe expandirse antes de que se verifique el crecimiento y para que tal suceda. No se dan cuenta de que dicho crédito se expande una vez que ha verificado que sus expectativas de crecimiento se satisfarán.

¿Quién juega el papel fundamental sobre las expectativas de la banca comercial? Nada más ni nada menos que el gobierno. Si éste garantiza con su intervención la estabilidad de largo plazo de la demanda efectiva, se convierte en el factor fundamental para detonar el financiamiento privado. Si en cambio se retrae de esa responsabilidad, ocasiona que se produzcan fenómenos especulativos graves, como por ejemplo el que volúmenes significativos de los capitales de los bancos comerciales se inviertan en bonos públicos, considerando que son preferidos a las posibilidades de

ganar a través del otorgamiento de crédito. Éste es uno de los fenómenos más graves, hoy en día, de la relación entre la banca comercial y los gobiernos de varios países de América Latina: ganan a costa del gobierno; es decir, las tasas reales de interés que pagan los gobiernos —que son considerablemente elevadas respecto a las de los países desarrollados— representan para la banca privada una forma cómoda de ganar sin tomar riesgos en el financiamiento de proyectos productivos. Otra consecuencia de la ignorancia que subyace a la política económica vigente.

Para la banca privada, la tasa real de interés de los bonos públicos es considerada una tasa líder; es decir, aquella cuya tendencia deben seguir, debido a que es una tasa determinada por el agente que posee la mejor información de la economía: el gobierno. Pero es considerada también una tasa piso o mínima, pues el gobierno difícilmente entraría en quiebra mientras haya posibilidades de reformas fiscales que amplíen sus ingresos, lo que le permite ofrecer tasas relativamente más bajas que las de la banca privada. Por lo tanto, la tasa real de interés de bonos públicos es la referencia por encima de la cual deben situar los bancos comerciales sus propias tasas.

Una forma de evaluar la viabilidad financiera de una economía, es la de comparar la tasa real de interés de los bonos públicos con la tasa de crecimiento del producto. Si la primera es mayor que la segunda, la economía es financieramente inviable, cosa que sucede con prácticamente todas las subdesarrolladas.

Para lograr la viabilidad financiera de la economía en su conjunto, y así también del gobierno, de las empresas y de los consumidores, es necesario asegurar que la economía crezca. Para que crezca es necesario asegurar, en

primer lugar, expectativas positivas que realmente se verifiquen; en segundo, que las políticas fiscal y monetaria garanticen el crecimiento sostenido de la demanda efectiva, y que dicho crecimiento se enmarque en un contexto de cambio tecnológico dinámico y de redistribución del ingreso.

Miguel y Simón fueron víctimas de la política económica, y la incorrecta orientación de esta última fue resultado de la ignorancia de los gobernantes.

CAPÍTULO 11

DE LA DEUDA EXTERNA A LA INTEGRACIÓN

Ya va languideciendo una tarde más en la América Latina de Simón Hidalgo con su desempleo auestas y con la moral por los suelos frente a su familia; se ciernen sueños de esperanza en la cabeza de Miguel Bolívar, aunque sin ningún asidero objetivo; menos todavía cuando el recuerdo de lo acontecido con José María, su sobrino, le refresca la amargura de verlo coronado por sus éxitos en la delincuencia a causa de la falta de oportunidades para los jóvenes como él en su país. Dolores, desprendida de su hijo mayor por ese irresistible llamado de los dólares en los oídos de los pobres y desesperanzados, busca razones para estirar su paciencia entre una remesa y otra. Las remesas son las únicas noticias halagüeñas y de cierta regularidad que le llegan de los Estados Unidos.

En los hogares de la región, las radios y los televisores refieren una vez más las ideas ya conocidas de los economistas tradicionales: Que somos potencias exportadoras que deben realizarse a través de los tratados de libre comercio; que los mercados esperan las reformas estructurales para que la inversión extranjera se precipite a raudales a nuestros países y provoque el crecimiento; que la estabilidad macroeconómica es alabada por el FMI, y que el BM

recomienda acelerar la transición hacia la desregulación interna y la apertura comercial y financiera. Ante el azoro de la gente que logra seguir con cierta atención los discursos tradicionales en las noticias de la tarde, los gobiernos, que en la mayor parte de los países de América Latina son proclives todavía al libre mercado, se empeñan en buscar el éxito en la aplicación de sus políticas, pese a que sólo logran resultados pasajeros y con costos sociales elevados que tratan infructuosamente de ocultar. Son recurrentes en sus errores de diagnóstico. Para constatarlo, basta revisar con brevedad el racimo de casos y ejemplos que se desprende de nuestras reflexiones.

Dicen haber avanzado en el combate a la delincuencia organizada y a la inseguridad gracias a la “mano dura”, que no es otra cosa que la represión policial, la mayor severidad de las leyes y el incremento en la seguridad de los sistemas carcelarios. Pero la causa primera por la que la delincuencia crece —es decir, la falta de oportunidades, el desempleo masivo y el empobrecimiento— sigue siendo ignorada; atacan el problema a partir de sus manifestaciones últimas, no de sus orígenes.

Algo parecido sucede con la fuga de trabajadores hacia Estados Unidos y Europa. La explican como un fenómeno cultural o sociológico, no como un problema económico causado por el desempleo y la pobreza. Por tanto, anuncian que están empeñados en lograr, por medio de la diplomacia, amnistías periódicas, acuerdos migratorios y leyes de reciprocidad con los países receptores, para amortiguar los efectos negativos sobre los inmigrantes ilegales. Las remesas que provienen de los emigrados son consideradas verdaderos logros de sus políticas, y para fomentarlas más todavía, negocian incluso acuerdos bilaterales de disminu-

ción de comisiones en el envío de remesas por parte de las instituciones financieras que se dedican a ello. También en este asunto atienden el síntoma pero no las causas.

Simón Hidalgo se acaba de enterar de que el gobierno de su país está empeñado en combatir el desempleo a través de una reforma laboral. Ésta —dicen— deberá hacer posible la reducción de los costos de contratación de mano de obra para las empresas, en la idea de que así éstas van a emplear a más gente. Tal reforma propone eliminar los obstáculos legales a la libre contratación y despido, de manera que no haya límites de ninguna clase a los periodos de contratación. Propone también la eliminación de las cuotas patronales destinadas a la seguridad social y la desaparición de la negociación colectiva de salarios y condiciones de trabajo, con la consecuente desaparición de los sindicatos. El gobierno asegura que así el nivel de empleo en la economía crecerá, y que proliferarán los puestos de trabajo mejor pagados. Ahora sabemos, sin embargo, que se trata del resultado de otro diagnóstico incorrecto que terminará por pulverizar las esperanzas de Miguel y de todos los que como él esperan del gobierno una solución a su desocupación. Si tal reforma se concreta, implicará la caída drástica de la demanda efectiva, y por tanto de los niveles de empleo, así como la aceleración del empobrecimiento masivo. Nuevamente un diagnóstico incorrecto que ha engendrado una política también incorrecta.

En la cascada de noticias se supo de los elogios de las instituciones internacionales a la estabilidad macroeconómica; particularmente al control de la inflación. Al respecto, recordemos que los economistas tradicionales interpretan la inflación como un fenómeno de exceso de dinero en circulación, y lo controlan disminuyendo la monetización

y deprimiendo así la demanda de bienes y servicios. Dejan por completo fuera el carácter estructural del fenómeno, y al hacerlo ocasionan recesión, desempleo y más pobreza. La constante se repite: un mal diagnóstico que antecede a una mala política.

En las noticias internacionales destaca la firma reciente de tratados de libre comercio de Estados Unidos con tres países de América Latina. Estos últimos esperan terminar así con su rezago tecnológico y abrirse las puertas a la dinámica exportadora. Sus economistas consideran que el rezago tecnológico es un problema de ingeniería vieja, y se empeñan en resolverlo a través del libre comercio y libre flujo de capitales. Por supuesto, no se percatan de que su causa se halla en la reducción del mercado interno, y en la debilidad del sistema educativo, del de investigación científica y tecnológica, y del andamiaje institucional que vincula los resultados de la investigación y la educación con los requerimientos del aparato productivo. Tampoco se percatan de que para que las empresas renueven sus formas de organización y su ingeniería, deben ser capaces de vender todo lo que producen y formar expectativas de crecimiento a futuro; y eso sólo se logra a través de la demanda efectiva. Se trata de un diagnóstico incorrecto que orienta también incorrectamente la forma de abrir una economía subdesarrollada hacia el resto del mundo.

Reproduciendo sistemáticamente su idea de que el problema del desempleo y del crecimiento económico se resuelven a través de la disminución de costos laborales para las empresas ya establecidas, y del fomento de la vocación empresarial en todos los ámbitos, los economistas tradicionales tratan de agrupar a los trabajadores informales y a los dueños de negocios improvisados y pequeños, en el concepto de

microempresarios. Así, piensan que la pobreza de los artesanos, lo mismo que de los trabajadores informales y comerciantes no establecidos es un asunto que se explica por la falta de herramientas y de instalaciones. Por tanto, para resolverles el problema les otorgan microcréditos; abren sendas plazas para establecer a los comerciantes, y les otorgan facilidades para la compra de herramientas. De esa manera convierten el quehacer de toda esa gente en millones de personas ofreciendo a diestra y siniestra sus productos sin que nadie los compre. Son incapaces de darse cuenta de que el problema de raíz es la insuficiente demanda efectiva, que ha sido provocada por las propias políticas de represión salarial, monetización insuficiente y reducción del gasto público. Una vez más el diagnóstico incorrecto que engendra una política también incorrecta.¹

Esos mismos economistas, en su afán de fortalecer las finanzas públicas y acompañarlas de una reducción de la intervención del gobierno en la economía, de manera que los mercados funcionen más libremente y alcancen sus mejores resultados, según les indica su sustrato teórico, se oponen de manera frontal a que se utilice la deuda pública para expandir la demanda efectiva. Dicen que son los mercados, y sólo los mercados, los llamados a determinar si la

¹ Una de las críticas más importantes al paradigma neoclásico ha sido realizada por dos connotados economistas que en el pasado cercano abonaron tanto la NEC como la NEK; se trata de Robert Solow y Frank Hahn. Ambos, en su libro de coautoría *A Critical Essay on Modern Macroeconomic Theory*, Blackwell Publishers, Oxford, U.K. 1995, declaran abiertamente su desacuerdo con el método y la agenda de investigación de la macroeconomía de la NEC. Si bien el camino que siguen para su crítica no se aleja de los fundamentos neoclásicos, salvo en su aproximación a un análisis de competencia imperfecta —que metodológicamente los debilita en lugar de fortalecerlos— en sus intuiciones convergen a algunos resultados básicos de la TIMT como por ejemplo la relación directa entre salario real y nivel de empleo, y el papel de la demanda efectiva en la determinación del nivel de actividad a través de la política económica.

economía debe crecer o no. Consideran que al ser las decisiones de los consumidores y empresarios las que mueven a los mercados —todos ellos agentes privados— será sólo el sector privado, a partir de sus más genuinos y propios intereses, el que determinará qué, cuánto, cómo, para qué y para quién producir. Sin embargo, cuando hace su aparición la quiebra masiva de empresas, no dudan en convertir en deuda pública todos los quebrantos que les sea posible. En su afán de liberalizarlo todo, pierden de vista que el mercado sin Estado no existiría; que el fundamento de la vida de las empresas está en las ventas, y que la estabilidad de las ventas para las empresas no se puede apuntalar en la volatilidad de los planes de los consumidores únicamente, sino también en la capacidad estabilizadora de la política fiscal a través del gasto público. Sólo el gobierno, gracias a la vastedad de la información económica sobre la que puede tomar decisiones, y a que es el único agente que puede actuar en función del interés general, si posee los fundamentos teóricos correctos, podrá garantizar el pleno empleo y el crecimiento sostenido.

Para ilustrar lo anterior, suponga el lector que el gobierno, ante una situación de estancamiento de la economía (es decir, de crecimiento nulo), decide crear empleo y expandir las ventas de las empresas a través de la obra pública. Para ello, decide adquirir una deuda que equivale a una décima parte de sus ingresos actuales, para ser amortizada en diez años. Adquiere su deuda a una tasa real de interés de 2% al año, y logra con su gasto que la economía crezca en 5% al año. Lo que esto significa es que las recaudaciones de impuestos —y por tanto los ingresos del gobierno— crecerían en 5% cada año, en tanto que su deuda le demandaría un esfuerzo tres puntos inferior para

el pago de intereses, lo que le dejaría suficiente espacio para además amortizarla. Así, la deuda se convertiría en un mecanismo capaz de financiarse a sí mismo y además lograr estabilidad en el crecimiento. Esto no entraña ningún secreto mayor al que guarda un hogar o consumidor cualquiera cuando en su afán de hacerse de un refrigerador, un coche o una casa, decide adquirir deuda. Generalmente la adquiere tras considerar sus posibilidades de pago desde hoy hasta el momento en el que espere hacer su último pago de capital e intereses. Es decir que programa sus gastos en función del crecimiento que espera tener en sus ingresos. Gracias al crecimiento esperado en sus ingresos, puede adquirir hoy algo que pagará en el futuro. Lo mismo sucede con las empresas; éstas suelen expandir su capacidad de producción con base en el crédito o deuda, calculando que los pagos de esta última crezcan igual o menos que sus ingresos. Así, la historia del endeudamiento público no tendría por qué ser distinto, si su responsabilidad suprema fuese el crecimiento. Sin embargo, hay condiciones importantes en la vida de las instituciones públicas, que devienen de marras y cuya consideración es fundamental para analizar las posibilidades de poner en marcha criterios de política fiscal alternativos a los tradicionales. Una de esas condiciones es la deuda externa, y a su comprensión le dedicaremos los siguientes renglones.

Con justicia, el lector se preguntará en qué medida le puede afectar a él el que su país esté más o menos endeudado con el resto del mundo. La respuesta es que lo suficiente como para que la debilidad de sus instituciones públicas de salud, educación, investigación científica y tecnológica, seguridad, y cualesquiera otras, se deba a las presiones financieras que derivan del servicio de la deuda

externa sobre los ingresos de su gobierno. Por tanto, sin la consideración de este fenómeno, el análisis de cualquier otro resulta insuficiente y hasta vano en la búsqueda de alternativas de política económica.

La condición de deudores que les es propia a los países de la región, es uno de los pilares de su sistema financiero: Los volúmenes de recursos que tienen que destinarse al pago de intereses de la deuda externa año tras año, ocasiona hacia el interior la escasez de recursos disponibles para préstamos, frente a una demanda siempre insatisfecha. Esto a su vez provoca el que las tasas reales de interés sean elevadas, mismas que a su vez lanzan a la inviabilidad financiera proyectos productivos que en cualquier país rico serían rentables, pero que por las condiciones propias de la deuda se hacen inviables en los países subdesarrollados. Así se inhibe en márgenes importantes la inversión productiva, y se la termina de deprimir con los frenos que la política económica tradicional le impone a la demanda efectiva.

La dependencia tecnológica ha dejado en la deuda externa una de sus secuelas más costosas para las sociedades de América Latina. El problema se explica de la siguiente manera: La balanza comercial del mundo entero es necesariamente de equilibrio; es decir que la suma en valor de las exportaciones de todos los países del planeta suma exactamente lo mismo que las importaciones de todos ellos, porque al interior de la economía mundial se hallan todos los compradores y vendedores posibles. Esto quiere decir que la economía del mundo entero es la única economía realmente cerrada; en cambio, todas las economías a su interior revelan algún grado de apertura respecto a las demás. La economía mundial se divide en economías deudoras y economías acreedoras. Las deudoras son aquellas

que a lo largo de su historia moderna han hecho crecer sus compras al resto del mundo más que sus ventas a éste; es decir que en términos de valor han importado más de lo que han exportado. Ese es precisamente el caso de América Latina. El saldo negativo en balanza comercial lo han financiado a lo largo de los años con préstamos del resto del mundo. Tales préstamos han sido otorgados por las economías con superávit, mismas que al pasar de los años se han convertido en acreedoras. Se trata de las economías que han exportado más de lo que han importado.²

¿Recuerda el lector la reflexión que hicimos unas páginas atrás sobre el rezago tecnológico? Pues es ahora que dicho fenómeno adquiere su mayor presencia: El rezago tecnológico es el germen del fenómeno de la deuda, pues ocasionó que las necesidades de los pueblos en las economías pobres crecieran más que su capacidad para producir los satisfactores que necesitaban. La población —cuyo tamaño normalmente se considera un índice o indicador de las necesidades humanas— creció más rápidamente que el producto interno bruto —cuya magnitud se considera un índice o indicador del volumen de satisfactores— habiéndose dado lugar así al imperativo de importar la parte de los satisfactores que se requería y no se producía internamente. Para comprar esas importaciones era menester tener a la mano los recursos necesarios, es decir, más divisas que las disponibles. Pero puesto que las divisas generadas por las exportaciones eran insuficientes para pagar el total de las importaciones necesarias, había que recurrir a quienes tuvieran excedentes, y esos eran los países tecnológicamente desarrollados y superavitarios en

² Véase Noriega (1997).

su comercio con el resto del mundo. De esta manera, las necesidades insatisfechas a causa del rezago tecnológico de las economías pobres, las obligaba a endeudarse con las ricas. El déficit comercial se tradujo inevitablemente en déficit financiero.

Como el lector recordará de los primeros capítulos, cualquier economía genera un volumen de recursos financieros que necesariamente iguala en valor a su producto.³ Pues las economías pobres han necesitado a lo largo de su historia más recursos financieros —y por tanto más producto— que el que han sido capaces de generar internamente. Por su parte, las economías ricas fueron capaces de generar más producto —y por tanto más recursos financieros— que los necesarios para satisfacer su demanda interna, lo que les hizo posible exportar su producto excedente, y también el excedente de recursos financieros en forma de capitales prestados a los países pobres.

En síntesis, esta historia ha resultado en una economía mundial dividida en países superavitarios y países deficitarios, o visto de otra forma, en países acreedores y países deudores. La causa fundamental del fenómeno de la deuda externa ha sido el rezago tecnológico. Su solución de fondo, por tanto, no depende de los esfuerzos de negociación de la deuda, de condonaciones parciales ni de la aplicación

³ Suponga usted que de un día a otro se sufriera una devaluación. Entonces, sucedería que el valor de los recursos financieros —salarios, beneficios e impuestos indirectos menos subsidios— generados por el aparato productivo durante el proceso de producción, se haría más pequeño medido, por ejemplo, en dólares. Simultáneamente, el volumen de producto generado caería en la misma proporción, pues los precios internos se verían reducidos respecto a los externos, lo que haría crecer las exportaciones hasta agotar el efecto de la devaluación. El efecto sobre los precios del producto interno estaría condicionado a la proporción de los insumos importados utilizados en su producción. El proceso se detendría en el momento en que los recursos financieros igualen nuevamente al valor del producto generado.

de criterios financieros distintos, sino de la reversión del rezago tecnológico.

Hoy en día se suman al volumen de la deuda —que inevitablemente sigue creciendo— los recursos que las economías pobres deben destinar al servicio de la misma, es decir, a la cobertura o pago de los intereses que la propia deuda genera. Hay países que han logrado reducir una parte de su deuda, gracias a las formas de pago y refinanciamiento que han gestionado. Sin embargo, el costo de tales reducciones ha sido el empobrecimiento de su gente, puesto que la única forma de haberlas logrado en medio del rezago tecnológico, ha sido el freno al crecimiento, y por tanto la disminución del financiamiento a la actividad productiva interna. Pese a dichas reducciones, la tendencia de la deuda a crecer nuevamente prevalece, pues el carácter deficitario de esas economías con el exterior sigue sin cambio, al igual que su rezago tecnológico.

Detrás de los escuetos momentos de la vida cotidiana de Simón, Miguel, Dolores o José María, personajes que nos han dado un poco de sí mismos para ayudarnos a entender nuestra propia y muy personal realidad, descansan incómodas las preguntas fundamentales: ¿Qué deberíamos hacer para alcanzar el desarrollo tecnológico, remontar la condición de deudores y superar la pobreza? ¿Quién tendría que asumir la responsabilidad de cambiar el rumbo del modelo de desarrollo y de la política económica? ¿Cómo y bajo qué condiciones podría lograrse eso? Tenemos ya los elementos conceptuales y las explicaciones suficientes para responderlas.

Lo primero que deberíamos hacer, es cambiar los fundamentos teóricos que orientan a las instituciones, para corregir sus diagnósticos, y la responsabilidad de tal cosa se

encuentra en los dominios del gobierno y de sus líderes. Lo segundo, buscar la modificación del rumbo de las políticas fiscal y monetaria en función de un diagnóstico correcto. Lo tercero y último, garantizar la fortaleza institucional para mantener el nuevo rumbo económico en el largo plazo.

Si pudiésemos cambiar la política económica de cualquier país de la región de la noche a la mañana, y aplicar criterios correctos para alcanzar el pleno empleo, la distribución equitativa del ingreso y el crecimiento sostenido y sustentable de largo plazo, la necesidad de regionalizar nuestro análisis perdería todo su sentido; pero no es así. La probabilidad de que se realice cualquier cambio profundo en el modelo económico vigente en cualquiera de las economías nacionales por sí sola, es muy baja, principalmente debido a las cuatro características básicas que todos los países de la región comparten. América Latina, en contraste con las economías ricas, es una región de economías pequeñas (considerando el tamaño de su producto y su incapacidad para influir en los precios de las materias primas y productos agrícolas que exportan), tecnológicamente rezagadas, pobres (cosa que se constata al sólo observar los niveles del producto por habitante en cualquiera de sus países), y endeudadas con el resto del mundo. Además de características compartidas, son los cuatro problemas fundamentales que se deben superar a tiempo de reorientar el modelo económico. Para ello, se debe comenzar por lo que más urge: hacer crecer las economías locales.

Para impulsar el crecimiento en el corto plazo, es necesario expandir la demanda efectiva, lo que a su vez implica incrementar los salarios reales y expandir el gasto público en infraestructura, salud, educación e investigación científica y tecnológica. El impulso a los salarios no debe operarse

en el corto plazo imponiéndoles a las empresas —particularmente a las pequeñas y medianas— costos de producción más elevados, pues su viabilidad financiera es de por sí ya precaria. La elevación salarial debe basarse en un principio en el sacrificio fiscal, es decir, en la reducción de los ingresos públicos provenientes de los impuestos directos, particularmente en la desgravación de los salarios nominales. El rango de los ingresos salariales a desgravar dependerá de la calibración de política que realice la autoridad responsable.⁴ El impulso de la desgravación y del gasto público incrementado provocará la expansión de la demanda efectiva en el mercado interno; por tanto su magnitud deberá ser calculada en función de las metas de producción y empleo que se desee alcanzar. Si la economía se encuentra estancada, el impulso deberá realizarse sobre la desgravación del rango más amplio posible de ingresos salariales, y ese rango podrá disminuir si de lo que se trata es de acelerar un crecimiento que ya existe pero que se considera insuficiente.

El impulso de la demanda efectiva se realizará sobre todos los bienes y servicios disponibles en el mercado interno, una parte de los cuales serán inevitablemente importados. Si esa parte es muy grande y la mayor parte del impulso de demanda se orienta hacia ellos, su efecto será más perjudi-

⁴ Calibrar una política quiere decir calcular de manera anticipada el impacto que se desea lograr con una medida, y determinar la magnitud de la misma en función de dicho impacto. Para ese efecto, el papel de los economistas aplicados —es decir, de los prácticos, de los econométricos o dedicados a la medición— es insustituible. El rango de los ingresos salariales a que se refiere la frase, es el que relaciona el nivel de ingresos salariales con el número de hogares que lo perciben. Si se toma como un indicador aceptable el número de salarios mínimos para comparar entre sí los ingresos de unos hogares y otros, y se sabe —por ejemplo— que el 60% de los hogares del país percibe un salario mínimo o más, y menos de tres, y es a ese rango al que se decide desgravar, al eliminar los impuestos que normalmente se les retiene, éstos se beneficiarán de una elevación efectiva en sus ingresos, mismos que gastarán en más bienes y servicios.

cial que benéfico para los niveles internos de producción y empleo, pues presionarán el crecimiento del déficit en la balanza comercial y contribuirá pobremente a elevar el nivel de actividad de las empresas nacionales. Para evitar esto, las autoridades fiscales deberán ejercer el uso de mecanismos y criterios modernos de control de importaciones, tales como las normas de origen, criterios de control de calidad y protección del medio ambiente, de manera que el impulso de demanda se oriente en su mayor parte a los productos nacionales. Si tales criterios resultasen insuficientes, deberán recurrir a la elevación de aranceles y control de importaciones, debido a que tanto en términos financieros como sociales, controlar así el gasto en importaciones y reprimir el contrabando será siempre menos costoso que el desempleo de los trabajadores y la quiebra de las empresas del país.

La capacidad de respuesta del aparato productivo ante el incremento de la demanda efectiva, dependerá, en primer lugar, de la capacidad instalada ociosa que las empresas tengan en reserva,⁵ misma que existirá en la medida en que no se haya puesto fuera de uso por disminuciones en la producción desde hace mucho tiempo, o porque haya sido establecida a partir de expectativas de crecimiento que aún esperan verificar satisfactoriamente. De lo contrario, si la mayor parte del aparato productivo ha sido castigada durante mucho tiempo con reducciones en la demanda de su producción, una parte de la capacidad de respuesta —es decir, la capacidad instalada ociosa— se habrá extinguido en su mayor parte, y para responder a nuevos impulsos de demanda deberá apoyarse en inversión nueva y,

⁵ Se refiere a la maquinaria, instalaciones y equipo disponibles pero no utilizados por el momento en la producción por parte de las empresas nacionales.

por tanto, en horizontes temporales prolongados. En este último caso, los impulsos de demanda vía salarios deberán ser administrados con el cuidado suficiente como para que no se traduzcan en presiones sobre los precios internos; esto quiere decir que deberán ser calibrados en función del crecimiento de la capacidad de respuesta del aparato productivo. La inversión pública será un recurso fundamental para acelerar la capacidad de respuesta cuando la capacidad instalada ociosa sea muy reducida.

En segundo lugar, esa capacidad de respuesta se activará sólo si los empresarios nacionales, al aperebirse del crecimiento de la demanda por sus productos y ser informados por el gobierno al respecto, hallan en el sistema bancario las fuentes de financiamiento suficientes y expeditas para expandir su producción comprando más maquinaria, partes y piezas, herramientas diversas e insumos, y contratando a más trabajadores. Tales fuentes de financiamiento deben provenir de la banca comercial y de las instituciones de gobierno orientadas a fortalecer la actividad productiva de los sectores más vulnerables y poseedores de menos bienes de capital, a través de créditos preferenciales y claramente orientados a sectores estratégicos de la actividad productiva interna. Las expectativas de crecimiento deberán ser fortalecidas por el gobierno en las empresas, de manera que las tasas de interés de la banca comercial, así como las ofrecidas por el gobierno para financiar su gasto, sean bajas.

Los primeros impulsos de demanda para restablecer el crecimiento, necesariamente sujetarán al aparato productivo a su dependencia tecnológica, por lo que la importación de insumos, maquinaria y equipo se acelerarán, provocando presiones sobre la balanza comercial y por ende en los requerimientos de divisas. Para romper el círculo

vicioso sobre el que ya hemos reflexionado páginas antes y que sabemos requerirá de plazos prolongados, será necesario acelerar los efectos de la inversión en capital humano a través del gasto en salud y educación, y lograr el fortalecimiento de la investigación científica y tecnológica, así como su vinculación con el aparato productivo. (Un rubro de fundamental importancia en la investigación científica y tecnológica, deberá ser el referido al desarrollo de nuevas fuentes de energía, debido a su impacto potencial en los costos de producción). Naturalmente, los resultados de esa vinculación y de la inversión en capital humano revelarán rezagos respecto a la necesidad de alcanzar el pleno empleo de la fuerza de trabajo nacional, así como la elevación de los niveles de consumo por habitante. Esto implica que será necesario buscar una fuente fundamental de soporte financiero para el déficit en cuenta corriente durante varios periodos, y esa fuente sólo podría ser la principal vía de salida de recursos financieros de las economías latinoamericanas: la deuda externa.

En pleno reconocimiento de que las políticas de suspensión de pagos o moratoria serían de más costos que benéficos para la reactivación económica, será necesario establecer un diferimiento y reprogramación de pagos y criterios claros de negociación de los mismos con los acreedores extranjeros, de manera que se logre en el corto plazo el financiamiento de la actividad productiva interna sin estrangular el sistema de pagos de la economía local con el resto del mundo, ni sembrar la percepción de riesgos que no tendrían por qué existir, como los inherentes a la suspensión de pagos. Negociar la reprogramación del pago de intereses y amortizaciones de la deuda externa, de ma-

nera que se liberen recursos para crecer, es una condición ineludible para que cualquier alternativa sea viable.

Al interior, la política monetaria deberá garantizar la monetización de los hogares y las empresas en márgenes suficientes para que la demanda efectiva realice la capacidad productiva de la economía, sin presiones sobre el nivel general de precios.

La liberación de recursos que resulte de la renegociación de pagos, deberá ser suficiente para que se financie el déficit en cuenta corriente durante un lapso no inferior a cinco años, de manera que los resultados de progreso tecnológico acelerado sean suficientes para garantizar el principio de la reversión del rezago en ese campo, en un escenario de estabilidad cambiaria.

A estas alturas es imperativo señalarle al lector lo siguiente: Los economistas tradicionales han creado el concepto de política social para etiquetar los recursos que destinan a “combatir” —dicen ellos— la pobreza y a abatir los rezagos en materia de alimentación, salud, educación y vivienda. Se basan en la idea de que la pobreza es un fenómeno no económico sino de raíces múltiples —como, por ejemplo, la demográfica, la institucional y la cultural— y de carácter histórico. Lo conciben como un fenómeno aislado del quehacer de la producción y de los mercados, de manera que la política social se convierte en una especie de asistencialismo de buena voluntad del gobierno, para atender un problema respecto a cuyos orígenes no reconoce ninguna responsabilidad. En completa oposición a esa idea, en el marco conceptual que hemos utilizado a lo largo de nuestras reflexiones, la pobreza ha sido generada por la propia política económica del modelo de prosecución del libre mercado. Si bien existen otros determinantes de la pobreza, como los histórico-insti-

tucionales, sociológicos y demográficos, los propios de la política económica son responsabilidad directa del gobierno a través del modelo económico que sustenta. Esto significa que no se puede pretender remediar un fenómeno que se provoca con la fuerza institucional de la política económica, sólo con el aporte marginal de los recursos que se ejercen bajo la etiqueta de la política social. En este sentido, la mejor política social será la que resulte de un cambio de dirección del modelo económico hacia el de desarrollo garantizado, es decir, de pleno empleo, de equidad en la distribución del ingreso, y de crecimiento sostenido y sustentable en el largo plazo. Los responsables de la política monetaria y fiscal deberán asumir plenamente la responsabilidad de revertir la pobreza. La política social no es más que un señuelo que distrae a los incautos respecto a las causas básicas del problema, y debe desaparecer en aras de las dos líneas básicas de la política económica: la fiscal y la monetaria.

El control de la inflación se alcanzará siempre que se consiga la estabilidad cambiaria —que, como se vio, dependerá crucialmente de la liberación de recursos a través de la renegociación de la deuda externa— y cuando el producto crezca, pues a mayor abundancia relativa, los precios monetarios tenderá a estabilizarse o incluso a disminuir. La autonomía de los bancos centrales deberá ser suplantada por un régimen eficiente y socialmente responsable de coordinación con la política fiscal, en aras de los objetivos de pleno empleo, equidistribución y crecimiento sostenido y sustentable. Las viejas políticas de monetización restringida deberán ser sustituidas por otras, orientadas a la expansión del crédito dirigida hacia los sectores estratégicos en términos de producción, empleo y remuneraciones, y progreso tecnológico endógeno.

Los elementos expuestos hasta este punto son todavía insuficientes para establecer criterios de largo plazo. Antes debemos remitirnos a un asunto capital para las posibilidades reales de concretar un modelo alternativo.

La trama analítica ya exhibida para revertir los fenómenos del subdesarrollo, carecería de sustento si no se diera respuesta a la siguiente pregunta: ¿Cómo puede, cualquiera de las economías latinoamericanas, comenzando por las más grandes y terminando en cualquiera de ellas, lograr éxito en el cambio de modelo, si frente al resto del mundo son pequeñas, pobres, tecnológicamente rezagadas y endeudadas? ¿Cómo hacerles frente a las presiones de las instituciones internacionales y romper la inercia de las tendencias que han impuesto en todo el mundo? La única respuesta posible es la integración regional. En ésta se encuentran las posibilidades óptimas de apertura comercial y financiera de las economías locales.

Si integrar a las economías de América Latina significa que sus habitantes puedan transitar por la región toda sin que las fronteras ni las leyes los detengan; que las mercancías y los recursos financieros puedan desplazarse desde el Río Bravo hasta la Patagonia y desde el Pacífico hasta el Atlántico sin que haya obstáculos de paridad cambiaria ni de regímenes incompatibles en los subsistemas bancarios, porque la moneda regional sea única; que los derechos y obligaciones de los ciudadanos sean únicos para todos los habitantes de la región, comenzando por los derechos de propiedad y terminando en los derechos a elegir a sus gobernantes; que las instituciones de gobierno sean únicas para todos, y que los objetivos de pleno empleo, equidad en la distribución del ingreso, crecimiento sostenido y sustentable en el largo plazo sean el pilar de su po-

lítica económica, entonces será posible aspirar a ser el cuarto mercado potencial más grande del mundo, y la cuarta o quinta potencia económica del planeta. Entonces podremos asegurar que el ceder la soberanía de cada nación a cambio de la soberanía regional es el paso fundamental para dejar atrás el subdesarrollo.

Sin embargo, el peso de las circunstancias nos impone razonar el asunto bajo muchas restricciones. Por tratarse de economías que además de compartir la historia y la geografía comparten los cuatro problemas fundamentales a los que ya adujimos antes, deben procurar arrostrar la necesidad de cambiar el modelo económico como la lucha contra una inercia internacional imposible de romper con la fuerza individual de cualquiera de sus economías. Para romperla, deben sumar su capacidad institucional de gestión internacional, unificarse en torno a los objetivos centrales del nuevo modelo —pleno empleo, equidad en la distribución y crecimiento sostenido y sustentable en el largo plazo— y conformar el andamiaje fiscal y monetario para negociar con el poder suficiente los asuntos inherentes a la deuda externa y a la reinserción en el sistema financiero internacional. Si América Latina se propusiera lograr la denominación de su deuda externa en una moneda común, y adquiriera criterios de política fiscal y salarial semejantes, podría modificar a su favor en poco tiempo las coordenadas del sistema financiero internacional.

Hoy en día la integración regional no es ya sólo un enunciado romántico al que hay que honrar como si se tratara de un legado moral sin mayor trascendencia en la vida cotidiana de seres humanos tales como Miguel Bolívar, Dolores, Simón Hidalgo o los jóvenes emigrantes; se trata de un objetivo que debe ser proseguido en ejercicio

de la más lúcida conducta racional de las instituciones nacionales de los países de la región. Sin la integración, las posibilidades objetivas de cambiar el modelo y lograr el desarrollo son muy pequeñas. Necesitamos la fuerza de la integración para constituirnos en el cuarto mercado integrado más grande del mundo, con todos los beneficios en términos de división social del trabajo, impulsos de demanda agregada a través del comercio exterior intrarregional, fortalecimiento del sistema monetario y financiero, y capacidad de interlocución con las instituciones internacionales que hoy determinan los criterios básicos de la política económica interna en nuestros países.

La prosa analítica que hemos expuesto tiene sus límites en el tamaño de nuestras economías y de sus instituciones. La integración de América Latina ya no puede ser sólo parte de las preocupaciones de las altas jerarquías de los gobiernos de la región, porque sus implicaciones potenciales están orgánicamente vinculadas con la vida cotidiana de todos sus habitantes. La integración debe ser la médula de nuestras decisiones individuales a tiempo de evaluar los programas de gobierno de quienes quieren nuestra preferencia electoral. Es una condición *sine qua non* de nuestra reivindicación frente al subdesarrollo.

Estados Unidos ha sido históricamente el opositor fundamental a los intentos integracionistas de América Latina, y su oposición ha dado frutos gracias a la ayuda de gobiernos y líderes regionales que a su paso por las más altas esferas institucionales de nuestros países, demostraron en los hechos su simpatía con la potencia del norte. Actualmente los tratados bilaterales de libre comercio, promovidos por Estados Unidos y dominados por la idea de liberalizar el comercio y las finanzas mientras se construyen

muros kilométricos para evitar el paso de los latinoamericanos al otro lado del Río Bravo, son el contrapeso a las posibilidades de que el eje de la integración sea la propia América Latina.

Necesitamos la integración para superar definitivamente nuestra condición de economías pequeñas, para ampliar nuestros mercados y aprovechar el potencial de demanda efectiva que representa nuestra población, y para que la división social del trabajo y la diversidad tecnológica aceleren la superación del rezago en este campo. Pero también la necesitamos para que nuestra capacidad de gestión frente al resto del mundo sea la más elevada posible, porque el mundo está dividido en economías fuertes y débiles, y nuestro objetivo histórico en este plano no puede ser otro que convertirnos en una economía verdaderamente fuerte, capaz de determinar a su favor los precios relativos internacionales. Ningún país de la región logrará por sí solo convertirse en una potencia mundial, ni lo hará por asociarse con las que actualmente son potencias, porque las asimetrías y los contrastes de intereses perpetuarán así sus desventajas.⁶

La política económica debe ser capaz de modificar los costos sociales de oportunidad y la distribución del ingreso

⁶ Es necesario que el lector interesado vea De la Reza (2005), para descubrir los fundamentos históricos del proyecto de integración de América Latina y enterarse de los detalles del primer tropiezo en ese camino. Desde entonces la integración ha sido invariablemente asumida como un proyecto propio de las cúpulas gobernantes y, en el mejor de los casos, apoyado por el trabajo científico y técnico de intelectuales latinoamericanos como Raúl Prebisch y Aníbal Pinto en la CEPAL, o por Celso Furtado, Fernando Enrique Cardoso, Enzo Faletto, Andre Gunder Frank y Ruy Mauro Marini en el marco de la teoría de la dependencia y el subimperialismo. Pero su paso a ser comprendido por las sociedades de la región como parte básica de un proyecto reivindicativo integral, no se ha dado hasta la fecha. Esa ha sido, probablemente, la razón fundamental de su postergación hasta nuestros días.

y las oportunidades, de manera que la frustración social, la exclusión y la mella a la dignidad de los habitantes de la región quede por completo en el olvido. Para ello necesitamos empresas que sean rentables y que tengan horizontes certeros de crecimiento; trabajadores bien remunerados y con oportunidades de desarrollo productivo, de jubilación digna y cómoda para todos ellos; servicios de salud de cobertura total para la población; garantía de alimentación, vestido, calzado, educación y justicia para todos.

El camino de conceptos y explicaciones que el lector y yo hemos recorrido desde la primera frase de este libro, y tras haber razonado los problemas del sistema financiero internacional, la globalización y la convergencia; tras haber señalado el papel de los precios relativos y haber analizado los fenómenos de la producción, la distribución y el intercambio; tras haber reflexionado sobre el tipo de cambio, las tasas de interés, los salarios, el empleo, la emigración, la violencia, el dinero y el rezago tecnológico, nos ha conducido finalmente a este punto, el del escenario que seguirá incólume frente a nosotros al cerrar la portada.

Los hogares que hoy en día salen adelante con más o menos esfuerzo, al igual que las grandes empresas latinoamericanas que se mantienen o crecen pese a su entorno no del todo favorable para ellas, como los niños de la calle, los desempleados, los ancianos olvidados, los jubilados siempre al borde del hambre, los pequeños y medianos empresarios, las mujeres frente a su tan desigual existencia bajo la égida del quehacer social e institucional, son quienes tarde o temprano habrán de beneficiarse de que hayamos tomado algo más de conciencia sobre las posibilidades reales que nos ofrece la actualidad de América Latina y los recursos de las ideas, para cambiar nuestro futuro.

Ahora, como desde hace muchos años, refrendo mi convicción de que la libertad es al hombre cuanto la relativización de lo existente es a su pensamiento. El pensamiento es el único infinito real.

EPÍLOGO Y AGRADECIMIENTO

Hay espacios del pensamiento humano en los que nada confunde tanto como la claridad, y uno de ellos es el científico. En él, la claridad que no se demuestra elevándola a la categoría de teorema, se reduce a mera ocurrencia. A Galileo lo condenaba la lógica simple de los observadores cotidianos del sol: ¿Quién podía, en su sano juicio, dudar de que lo que se movía era el sol y no la tierra? A Nostradamus —injustamente mejor recordado por sus predicciones que por sus aportes a la medicina— lo condenaron con mayor dureza los médicos ortodoxos que la propia iglesia cuando pretendió demostrar que la fiebre era un recurso natural del cuerpo humano para combatir ciertas enfermedades. Los médicos ortodoxos defendieron, hasta bien entrada la modernidad, que la fiebre era la manifestación tangible de que el alma del enfermo estaba asediada por el fuego del infierno, y que por tanto las sangrías eran la forma indicada de ayudarlo a salvar su alma, y si resistía, también su cuerpo. Tanto a Galileo como a Nostradamus y a muchos otros, pese a los obstáculos que en su tiempo hallaron en las viejas ideas de sus contemporáneos, los han inmortalizado las demostraciones científicas. Debemos confiar en ellas. Pese a su ca-

rácter provisional, la ciencia, con su elemento fundamental que es la teoría, nos ha permitido en las páginas previas hacer un recorrido ágil y a la vez intenso por las profundidades de la economía, sobre la base de ideas que ponen en evidencia las inconsistencias de las tradicionales y muestran el camino para superarlas.

Escribí estas páginas con el deseo de llegar al pensamiento de muchas más personas que cuantas pueden ser alcanzadas por los artículos y libros especializados, esperando en que así seremos más quienes compartamos puntos de vista críticos y reivindicativos respecto a las ideas tradicionales cuyos costos aumentan inmisericordes para los más vulnerables de nuestras sociedades.

El reto de escribir un libro de esta naturaleza hubiese sido prácticamente inalcanzable sin el aporte generoso de los avezados y escrupulosos lectores que aceptaron revisar versiones preliminares de cada capítulo, algunos de ellos durante varias ocasiones. Deseo agradecerles de la manera más sincera y viva ese apoyo, mencionando a cada uno de ellos: economista Melania Mora, ex-Vicedecana, profesora e investigadora, Facultad de Economía de la Universidad de Guayaquil; doctora Olga Pérez Soto, Vicedecana, profesora e investigadora, Facultad de Economía de la Universidad de La Habana; maestro Carlos Alberto Zárate Palomino, profesor e investigador del Departamento de Administración de la Universidad Autónoma Metropolitana, Unidad Azcapotzalco; doctora Abigail Rodríguez Nava, profesora de licenciatura, maestría y doctorado en la Universidad Autónoma Metropolitana; licenciada Leticia Martínez Alatríste, egresada de la Licenciatura en Economía de la Universidad Autónoma Metropolitana, Unidad Xochimilco; licenciada Rocelia Huerta, egresada

de la Licenciatura en Psicología, Universidad Autónoma Metropolitana, Unidad Xochimilco; maestro Daniel Velázquez Orihuela, Ayudante del Programa Integrado de Maestría y Doctorado en Ciencias Económicas de la Universidad Autónoma Metropolitana y estudiante del Doctorado en dicho Programa; Raymundo Moscoso y Héctor Romero, alumnos de la Licenciatura en Economía, Facultad de Economía de la Universidad Nacional Autónoma de México. Todos ellos, sin excepción, han contribuido de manera determinante a las cualidades más destacadas del libro. Los errores que persisten, así como las sugerencias desoídas y cualesquiera deficiencias que hayan subsistido a lo largo de la obra, son de mi entera y exclusiva responsabilidad.

Hay personas excepcionales que probablemente sin saberlo han impulsado este trabajo, entre ellas la periodista Mayté Noriega y el maestro Juan Nicolás. Mayté Noriega encendió mi deseo de difundir con amplitud los resultados de mi trabajo científico a través de las numerosas entrevistas a las que me invitó —inicialmente en el programa TVC Noticias y más recientemente en Respuestas del canal TVC— y que se realizaron gracias al vínculo establecido por medio del maestro Juan Nicolás. Tomé la decisión de escribir *Economía para no economistas* después de una de aquellas entrevistas, realizada a mediados de 2005. El doctor Francisco Venegas, fundador del Programa de Maestría y Doctorado en Ciencias Financieras del Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey, y actualmente profesor e investigador en el Programa Integrado de Maestría y Doctorado en Ciencias Económicas de la Universidad Autónoma Metropolitana, también ha motivado de múltiples maneras éste como mu-

chos otros proyectos de mi autoría. Entre estas personas se sitúan, con méritos enormes, el maestro Rafael Borrayo y la licenciada Laura Medina, destacados economistas de la Universidad Nacional Autónoma de México, que en algún momento procuraron entusiasmarme con un proyecto algo cercano al que ahora se concreta en estas páginas. A todos ellos les debo la génesis de este trabajo y les expreso mi más profundo agradecimiento.

Jesús Fernández, a través de la excelencia en el trabajo de diseño gráfico, impresión y cuidado de la edición, se ha hecho acreedor a mi gratitud y sincero reconocimiento. Su presencia en la obra está a la vista.

Si tras los tiempos durante los que estas páginas ocupen algún lugar de interés entre los lectores, las ideas que contienen fuesen causa de que más latinoamericanos vivan mejor, de que más niños abriguen esperanzas de progreso en su futuro y de que más ancianos dignifiquen su vida en el corazón de la sociedad a la que le han regalado sus años más productivos, el ideal estará muy cerca..

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ARGANDOÑA, A., C. GÁMEZ y F. MOCHÓN (1997), *Macroeconomía avanzada*, tomos I y II. McGraw-Hill, España.
- BRANSON, W. (1972), *Teoría y política macroeconómica*. Fondo de Cultura Económica, México, D.F. 1979.
- CLOWER, R. (1983), “Money and Markets: Afterwords”. *Money and Markets: Essays by Robert Clower*. Editado por Donald A. Walker. Cambridge University Press, 1984, pp. 259-272.
- DE LA REZA, G. (2005), *Congreso de Panamá de 1826 y otros ensayos de integración latinoamericana en el siglo XIX*. EÓN, México, D.F.
- HAHN, F. and SOLOW, R. (1995), *A Critical Essay on Modern Macroeconomic Theory*, Blackwell Publishers, Oxford, U.K.
- HAHN, F. (1982), *Dinero e inflación*. Antoni Bosch, Barcelona, España, 1983.
- HARRIS, L. (1981), *Teoría monetaria*. Fondo de Cultura Económica, México, D.F.
- HICKS, J. (1937), “Keynes y los “Clásicos”: una posible interpretación”, reeditado de *Econometrica*, Vol. 5 (abril de 1937), pp. 147-159, en *Lecturas de Macroeconomía* de M. G. Mueller, Ed. CECSA, México, 1974, pp. 143-152.
- KEYNES, J. (1936), *Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero*, 1ª edición en español, 10ª reimpresión. Fondo de Cultura Económica, México, 1980.
- KRUGMAN, P. y M. OBTSFELD (1994), McGraw-Hill Interamericana de España.
- MOCHÓN, F. (2000), *Economía. Teoría y política*. McGraw-Hill Interamericana de España.
- NORIEGA F. (2006 a), “Free Trade and Poverty”, *Global Divergence In Trade, Money And Policy*. Editado por Volbert Alexander y Hans-Helmut Kotz, Edward Elgar, Reino Unido, pp. 19-41.

- (2006 b), “Breve reflexión sobre la teoría del interés”, *Economía, Teoría y Práctica*, N° 24, UAM, México, D.F. pp. 67-84.
- (2003), “Ineficiencia dinámica en la teoría tradicional del productor. Una aplicación del teorema de superioridad de la teoría de la inexistencia del mercado de trabajo”, *Momento Económico* Núm. 125, Enero-Febrero 2003, pp. 2-17.
- y TIRADO, R. (2003), “Growth, Unemployment and Nonexistence of Labor Market in a Ramsey Type Model”, *Revista Mexicana de Economía y Finanzas* Volumen 2, Número 1, Marzo de 2003, México, pp. 3-22
- (2002), “Errores de teoría e interpretación en las bases de la política económica”, *La política económica y social de la alternancia. Revisión crítica*. Federico Novelo (Compilador). UAM-Miguel Ángel Porrúa, México D.F. pp. 15-50.
- (2001), *Macroeconomía para el Desarrollo. Teoría de la Inexistencia del Mercado de Trabajo*, McGraw-Hill Interamericana, México, D.F.
- (1997), “Libre mercado: la deuda de los economistas en el poder frente a la sociedad”, *Economía informa*, N° 263, diciembre 1997-enero 1998. Facultad de Economía, UNAM, pp. 82-86.
- (1994), *Teoría del desempleo, la distribución y la pobreza. Una innovación a la teoría del empleo*. Editorial Ariel, Colección Economía, México, D.F.
- PENTECOST, E. (2000), *Macroeconomics. An open economy approach*. St. Martin's Press, Gran Bretaña.
- PÉREZ, O. (2002), *Globalización y gestión del capital. El caso de Chile. La necesidad de una alternativa*. Tesis doctoral, Programa de Doctorado en Economía Internacional y Desarrollo Económico, Universidad de Barcelona, España. Mimeografiado.
- SOLOW, R. (1956), “A Contribution to the Theory of Economic Growth”, *Quarterly Journal of Economics*, February 1956.
- VILLAR, A. (1999), *Lecciones de microeconomía*. Antoni Bosch, España.

ECONOMÍA PARA NO ECONOMISTAS
se imprimió en octubre de 2006 por
Gráficos eFe, Urologos 55, Col.
el Triunfo, ciudad de México,
efe5203@prodigy.net.mx
La edición consta de
1,000 ejemplares



